

# Inhoudsopgave

Introductie	1
Hoofdstuk	
1. Water uit stenen persen	3
2. Succesgeheimen	9
3. De nieuwe paradigmaverschuiving	15
4. Principes van internet marketing voor netwerk marketers	19
5. Informatie marketing	27
6. Kleine inspanning, grote resultaten	37
7. Wat jij moet weten over de belangstellenden	41
8. De juiste boodschap vertellen	51
9. Het overwinnen van weerstand	57
10. Het dubbele van duplicatie	69
11. De grootsheid van het product is onbelangrijk	73
12. Een goed marketingsysteem overwint afwijzing	77
13. Contactgegevens: Wel of niet kopen?	83
14. Een blik onder de motorkap	89
15. Test! Test! Test!	95
16. Telefonische verkoopvaardigheden	101
17. Leiderschapstraining	107
Over de auteurs	117
Over de uitgever	119
Nog meer boeken	121

# Introductie

Laat mij jou eerst hartelijk danken voor het gedurfde initiatief om dit belangrijke boek te kopen. Ik beloof je dat jij jouw tijd niet zal verspillen en dit boek voor een doorbraak kan zorgen waarna jij op zoek bent bij het opbouwen van jouw netwerk marketingbedrijf. Jij hebt misschien van het gezegde gehoord “Dat men meestal krijgt waarvoor men betaalt”, maar in het leven is het vaak “meestal” en niet “altijd”. In dit geval krijg jij zeker waar voor jouw geld.

Ik word zo moe van alle mooie beloften die ik op het internet tegen kom over netwerk marketing en geld verdienen. Sommige mensen durven niet langer meer te praten over MLM (Multi Levelmarketing), omdat men bang is voor de reacties van anderen. Zou jij toch ooit minder goede ervaringen hebben opgedaan met onze bedrijfstak, dan ga ik toch met jou een bedrijfsmodel delen dat vele kritische stemmen het zwijgen heeft opgelegd.

Er is nog altijd de oude manier van netwerk marketing toepassen en er bestaat een nieuwe manier. Deze is gemakkelijker, beter voorspelbaar en men heeft een veel grotere kans op succes. Dit succes was eens het exclusieve domein van slechts enkele gewiekste zakenlui. Wij hebben veel tijd, geld en energie in dit boek gestoken zodat ook jij straks precies weet hoe men kan slagen in onze bedrijfstak. Sommige mensen willen liever niet dat deze geheimen worden geopenbaard. Toch vinden wij dat jij recht hebt op deze kennis zodat jij ook deze strategieën kan toepassen om een grote organisatie op te bouwen.

Onze bedrijfstak is besmet met mensen die grote beloftes maken, terwijl maar weinigen werkelijk succesvol zijn. Maar je weet ook dat er personen zijn die geen universitaire opleiding hebben toch uitgroeien tot een multimiljonair. Misschien

zijn de vele miljoenen niet jouw doel, maar had jij graag de financiële vrijheid waarop jij recht hebt. Het is mijn hoop dat jij aan het einde van dit boek weet dat jij over de kracht beschikt om jouw eigen financiële toekomst te bepalen. Jij zult nog belangrijke ontdekkingen doen in de rest van het boek!

## Hoofdstuk 1

# Water uit stenen persen

Wanneer wij terug kijken naar de historie van onze bedrijfstak, dan kunnen wij terug gaan naar ongeveer 1940 toen Nutrilite Products Inc. is gestart met de verkoop van voedingssupplementen. Dit werd ongeveer tien jaar later gevolgd door Amway die huishoudelijke producten aanbod. Gedurende de vele decennia daarna is de bedrijfstak uitgegroeid tot een legaal distributiekanaal voor de verspreiding van goederen en diensten.

Volgens de cijfers van de WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations) werden er in 2010 voor \$ 118 miljard aan producten en diensten verkocht. Deze prestatie werd geleverd door 74 miljoen onafhankelijke vertegenwoordigers waarvan 76% een vrouw is.

Toch heeft de bedrijfstak ook haar problemen gekend. Illegale piramidespellen die zich een netwerk marketingbedrijf noemen, slecht geleide bedrijven, valse beloftes over snel geld verdienen als men lid wordt... vormen een recept voor teleurstellingen en rampen. Met andere woorden, velen zijn op een of de andere manier slachtoffer geworden toen men besloot in te gaan op het aanbod. Men is nooit lang genoeg doorgestaan om serieus geld te verdienen met hun eigen bedrijf.

Het feit dat een bedrijf zich een netwerk marketingbedrijf noemt geeft nog geen zekerheid omtrent de ware aard, of reden om geen verder onderzoek te doen. Stel je eens voor dat ik tegen jou zeg dat het aandeel van bedrijf XYZ binnenkort sterk zal stijgen ten gevolge van de introductie van een nieuw product. Zou jij dan zonder meer een van jouw geld gaan gebruiken om aandelen op de beurs te gaan kopen?

Het zou toch een beetje dwaas zijn om te doen zonder enig eigen onderzoek.

Hier volgen enkele tips die jij kunt gebruiken om een bedrijf te verifiëren dat zich presenteert als een netwerk marketingbedrijf.

1) Vormen de aangeboden producten of diensten het fundament voor het bedrijf? Dit lijkt een open deur, maar wanneer er sprake is van een piramidespel dan dient het product alleen als masker voor het doorgeven van geld. Dit geld krijgt men door hoge inschrijfgelden te vragen en de verkoop van een starterspakket. De meeste mensen die zich aanmelden zullen hun geld nooit meer terug kunnen verdienen, omdat er verder geen inkomsten zijn. Men ontvangt alleen geld door nieuwe aanmeldingen.

2) Betaal alleen een bedrag, dat jij jezelf kan veroorloven om te investeren in jouw nieuwe bedrijf. Bijna alle netwerk marketingbedrijven verlangen van jou om een minimale aankoop te doen, indien jij wilt starten als onafhankelijke vertegenwoordiger. Vind jij het een veel te hoog bedrag, dan kan het een signaal zijn voor jou om verder te kijken. Jij moet geen schulden gaan opbouwen, omdat men jou belooft dat men het geïnvesteerde geld snel kan terug verdienen. Ook behoort men niet van jou te verlangen dat jij dingen moet kopen die jij niet nodig hebt, maar alleen goed zijn voor de winst van het bedrijf.

3) Controleer of de beloningsstructuur is verbonden aan de verkoop van producten. Jij bent geen werknemer maar een onafhankelijke distributeur. Dit betekent dat jouw inkomen een percentage is van de omzet die jij en jouw team genereert. Moet jij ook nog betalen voor allerlei diensten die van weinig nut zijn, dan weet je dan men bezig is met jou op te lichten. Bestudeer goed het beloningsplan en alle voorwaarden en bepalingen.

4) Laat je niet gek maken door beloftes over hoge inkomens. Men is verplicht jou erop te wijzen dat wanneer jij besluit om te starten als onafhankelijke vertegenwoordiger er geen enkele garantie is dat jij geld gaat verdienen en het best mogelijk is dat jij geld verliest. Een legitiem bedrijf heeft alle hype niet nodig om duidelijk te maken dat zij een unieke kans aanbieden. Maakt men toch allerlei beweringen over inkomen, vraag dan na hoeveel voortkomt uit commissie en wat de nettowinst is.

5) Onderzoek of er rechtszaken lopen tegen het bedrijf. Jij hoeft zeker niet de eerste te zijn die een rechtszaak is gestart tegen een bedrijf. Stel je vast dat het bedrijf betrokken is bij een juridische procedure, wees dan extra alert. Een bedrijf mag dan even goed zaken blijven doen, ook al kan de uitspraak van de rechtszaak de aanleiding vormen voor het faillissement van het bedrijf. Het bedrijf kan dan wel een doorstart gaan maken met een nieuwe naam, toch is er dan al veel geld verloren gegaan.

6) Geeft het bedrijf duidelijke garanties? Elk legitiem bedrijf heeft er geen enkel probleem mee om de door jou gekochte producten weer retour te nemen. Weigert een bedrijf dit te doen, ga dan weg. Wat zegt dit jou over het vertrouwen dat men heeft in de eigen producten? Het is wel mogelijk dat men jou 10% kosten van de aankoopprijs hiervoor in rekening brengt.

7) Hoeveel jaren is het bedrijf al actief in de markt. Ongeveer 90% van de bedrijven overleven de eerste drie jaren niet. Dit is een tweesnijdend zwaard. De eerste drie jaren zijn de periode waar het bedrijf nog in zijn startfase verkeerd, waardoor jij een grote voorsprong kan opbouwen vanwege de relatieve onbekendheid. Verkies je graag zekerheid boven een voorsprong, dan zijn de oudere bedrijven een betere keuze voor jou. Het lijkt een beetje op het selecteren van aandelen aan de beurs. Jij moet zelf gaan analyseren welke bedrijf nog veel groeipotentieel heeft en welke niet meer. Wil jij graag in zee gaan met een startend bedrijf, doe dan een gedegen onderzoek naar de financiële gezondheid en financieringsstructuur.

8) Doe goed jouw huiswerk. Jij moet bepalen of het bedrijf bonafide of malafide is. Dit is mogelijk door jezelf een aantal vragen te stellen:

- Biedt het bedrijf een product aan dat goed geprijsd is, maar niet te koop is in de winkels?
- Zijn dit producten die de mensen verbruiken, zodat zij elke maand een nieuwe bestelling zullen plaatsen? Verkoopt het bedrijf waterfilters, dan moet je voortdurend op zoek blijven gaan naar nieuwe klanten.
- Is het mogelijk om deze producten gemakkelijk te kopiëren door de concurrentie. Beschikt men over patenten om de producten te beschermen?
- Heeft men een “niet goed geld terug garantie”, zodat de klanten en distributeurs geen risico’s lopen.
- Beschikt het bedrijf over een competente juridische afdeling? Is men in staat om aan alle wettelijke bepalingen te voldoen en heeft men daarvoor de kennis in huis?
- Is het mogelijk om zich in te kopen op een hoge positie in het beloningsplan? Wanneer dit het geval is, loop dan hard weg want dan heb je zeer waarschijnlijk met een piramidespel te maken.

Door het stellen van deze vragen kan jij duidelijkheid krijgen om vervolgens een verantwoorde beslissing te nemen.

Men kan de beste zaden ter wereld hebben, maar worden deze geplant in de verkeerde grond dan krijgt men een slechte oogst. Dus ook al heb jij de beste marketingvaardigheden, maar zet jij ze in voor het verkeerde bedrijf, dan kan je geen goede resultaten verwachten. Vindt de juiste aarde en jouw bedrijf zal opbloeien.

Ik heb ontdekt dat 90% van het succes in netwerk marketing afhankelijk is van het bedrijf dat jij uitkiest om mee te gaan samenwerken. Wanneer men investeert in een groots bedrijf en ook al heeft men matige marketingvaardigheden, dan is het nog mogelijk om uitstekende resultaten te behalen. Vergeet niet dat het onmogelijk is om water uit een steen te persen!