

ERKENNEN, UMDENKEN, HANDELN, VERDIENEN

DIE 4 ECKPFEILER FÜR IHREN PERSÖNLICHEN ERFOLG!
Erfolg wiederum ist die Summe von richtigen Entscheidungen.

Bittere Wahrheiten im Network-Marketing!

Inhaltsverzeichnis dieses Reports

00. Vorwort
01. Die vielen Lügereien und Übertreibungen.
02. Das grosse Chaos auf dem eigenen Rechner.
03. Schrott-Programme und Datenmüll
04. Ein tödliches Gift im Network - das Oberflächlichkeits-Syndrom.
05. Das falsche oder fehlende Zeitmanagement ist zeitvernichtend.
06. Solche die sich ein Team nennen, sind meistens bremsende Selbstdarsteller.
07. Modernste, schnellste und beste Kommunikationsmöglichkeiten nutzen!
08. Die Wichtigkeit der Netzwerke.
09. Kundengewinnung (Akquisition)
10. Auch die Tools spielen eine wichtige Rolle! Aber Vorsicht.
11. Umdenken - Jetzt liegt es an Ihnen Umzudenken! Bereits getan?
12. Handeln - Wie geht es weiter?
13. Wichtige Schlussbemerkung!

Report 1

Vorwort

Vermutlich wurde Ihnen dieser Report GRATIS abgegeben. Net-matrix.ch ist überzeugt, dass diese Informationen neu für Sie sind und Sie dementsprechend aufhorchen werden. Tatsächlich ist es so, dass Sie, was Sie im Zusammenhang mit Networker-Tätigkeiten hier zu lesen bekommen, auf den nackten Boden der Tatsachen zurückholen wird. Gleichzeitig wird Ihnen aber klar vor Augen geführt, wo die Gründe des "Nichtweiterkommens" liegen und was man tun kann, bzw. sollte, um dies drastisch und in die Gegenrichtung zu ändern um auf die Erfolgskurve zu kommen. Vielleicht trifft diese Erfolgslosigkeit auch auf Sie zu. Wäre doch möglich, oder? Sie wären nicht der/die Einzige, sondern würden sich in der Gesellschaft der Mehrzahl aller Networker befinden.

Ist diese soeben gemachte Aussage Ihrer Meinung nach eine Frechheit? Wieso sollten wir wissen, dass gerade Sie, lieber Leser, vielleicht nur mässigen oder gar keinen Erfolg im Network gehabt haben. Natürlich wissen wir es nicht, aber es könnte zumindest so sein, dass diese Aussage auch auf Sie zutrifft. Eine plausible Antwort darauf zu geben ist relativ einfach, weil sie auf 95% aller im Network tätigen Menschen zutrifft. Na gut, vielleicht täuschen wir uns da bei Ihnen! Es könnte ja auch sein, dass Sie aus lauter Neugierde diesen Report angefordert haben und tatsächlich zu den anderen 5% der erfolgreichen Networker gehören. In diesem Fall nehmen Sie doch die eben gemachten Aussagen nicht persönlich, denn wer könnte es besser wissen als Sie, dass dies die heutigen Fakten in der Networker-Szene sind.

Wie auch immer, lesen Sie diesen Report aufmerksam durch, geben sich selbst auf jede Frage eine ehrlich Antwort und bilden Sie sich nach diesen neuen

Erkenntnissen ein eigenes ehrliches Urteil. Wir sind überzeugt davon, dass Sie uns vollumfänglich zustimmen und anfangen umzudenken.

Der vorliegende Report ist eine Kampfansage an veraltete und schon lange nicht mehr funktionierende MLM-Vermarktungs-Strategien! Dieser Report ist Ihr Eigentum! Sie dürfen ihn zu einem x-beliebigen Preis so oft verkaufen, wie Sie wollen, verschenken, an Interessierte weitergeben, ausdrucken, verteilen, in einem oder mehreren Shops anbieten oder was auch immer! Der Verkaufspreis gehört zu 100% Ihnen. Was Sie **NICHT** dürfen, ist, den Inhalt dieses Reports in irgend einer Weise verändern, ergänzen oder abkürzen. Belassen Sie diesen Report in seinem Original-Zustand! Zuwiderhandlungen ziehen strafrechtliche Folgen nach sich!

Zu besserem Verständnis empfiehlt Ihnen net-matrix.ch den Report sorgfältig und lückenlos durchzulesen, damit Sie die Zusammenhänge der ganzen Networker-Problematik verstehen um dann im Nachhinein das Beste für Sie herauszuholen. Am allerbesten ist es, wenn Sie dieses Dokument gleich ausdrucken.

Tatsachen und Hintergrund-Informationen zu den Entwicklungen in den rasant fortschreitenden Automatisierungs-Vorgängen im Internet-Business.

Wer glaubt, dass man mit veralteten, herkömmlichen und von den so genannten Marketing-Strategen einsuggestierten Marketing-Methoden, das „grosse Geld“ im Internet verdienen kann, dann ist dieser Gratis-Report genau das Richtige! Oder wer immer noch glaubt, dass man in ein paar Tagen ohne Arbeitsaufwand im Internet zum Millionär wird, dann ist dieser Report ebenfalls die richtige Lektüre. Dieser Report zeigt Ihnen Realitäten im Network, welche Sie zum Umdenken zwingen. Wenn Sie es nicht tun oder verpassen, dann werden es andere vor Ihnen tun.

Denken Sie frühzeitig um, bevor es Andere tun und profitieren Sie von diesem Wissens-Vorteil.

ERKENNEN, UMDENKEN, HANDELN, VERDIENEN

DIE 4 ECKPFEILER FÜR IHREN PERSÖNLICHEN ERFOLG!
Erfolg wiederum ist die Summe von richtigen Entscheidungen.

ERKENNEN Sie die Realitäten im Network wie Sie heute sind und sagen Sie Ihnen mit uns zusammen den Kampf an.

Entrümpeln Sie Ihr Ihnen einsuggestiertes Network-Wissen und ersetzen Sie dieses mit dem Wissen den Realitäten im Network.

net-matrix.ch hilft Ihnen dies zielgenau mit den besten Instrumentarien auf dem Internet in die Tat umzusetzen ohne das dabei Kosten für blödsinnige Tools entstehen.

Denken Sie immer daran, dass es keine Rolle spielt, ob man Anfänger oder Profi ist. Man muss das richtige tun, damit Erfolg entsteht. Mit dem Profi-Titel kann man kein Geld verdienen.

Macher sind gefragt und auch herzlich Willkommen!

1.

Die vielen Lügereien und Übertreibungen.

Nirgends im Internet wird soviel gelogen wie im Network-Marketing, MLM, Strukturvertrieb, Empfehlungs-Marketing oder wie alle diese Vertriebsarten heissen mögen! Aufgrund dieser vorgespielten Unwahrheiten steigt mancher gutgläubige Neuling und auch "Erfahrene" in dieses Geschäft ein, gibt sich alle Mühe, verschenkt seine Zeit von Stunden, Monaten oder sogar Jahren für dubiose Anbieter, die ihm/ihr das Paradies und Millionen-Verdienste vom Himmel versprochen.

Das Fatale daran ist, dass nicht selten Personen die wirtschaftlich in Not geraten sind, sozusagen fast notgedrungen in solche Geschäfte einsteigen. Der einzige Trost der verbleibt, ist, dass sie garantiert nicht die einzigen sind, denen es so ergangen ist. Die dadurch gemachten Erfahrungen sind meistens so bitter und schmerzhaft, dass dann im Nachhinein die Mehrzahl der Gebrandmarkten dieses Geschäft aufs schärfste verteufeln und in der Folge darauf verurteilen und aufgeben. Das genau sind leider die bitteren Tatsachen. Genau diese Tatsachen sind auch dafür verantwortlich, dass das ganze Network-Marketing-Geschäft über die Jahre dann ein so schlechtes Image bekam. Wie es scheint, ist es salonfähig geworden, dann man sich in dieser Branche anlügt, übertreibt um überhaupt noch eine Abschluss-Quote zu erreichen.

Der vorliegende Report ist eine Erkenntnis-Sammlung aus einer über 15-jährigen Internet-Arbeit und der daraus gesammelten Erfahrungen in dieser Branche. Alle Entwicklungen und Trends des Internets wurden bis heute in die Gegenwart mitberücksichtigt und themenrelevant in diesen Report mit eingebunden. Wenn Sie bereits schon ein bisschen Erfahrung mit Netzwerken haben, werden Sie schnell merken, dass in diesem Report genau von dem geschrieben wird, was Sie und die meisten Networker bedrückt. Es sind sehr bittere Erkenntnisse, die schon manchen gutgläubigen Networker, welcher an seine Sache geglaubt hat, fast an den Rand des Ruin getrieben haben.

Sie werden nach der Lektüre dieses Reports die ganze Network-Problematik in einem ganz anderen Licht sehen, extrem gute und vor allem echte Chancen erkennen und wieder hochmotiviert dieser eigentlich genialen Vertriebsart

widmen. Richtig gemacht, unter Berücksichtigung aller bekannten Fehler-Quellen und konsequenter Ausführung aller Pflichten und Arbeiten, sind im Internet sehr hohe Verdienste realisierbar. Die richtigen Parameter stellen, damit dies auch gelingt, müssen Sie aber ganz alleine stellen, indem Sie diese Tatsachen **erkennen**, dann entsprechend **umdenken** und auch **handeln**. Der daraus resultierende Verdienst - und glauben Sie mir, bei seriöser Umsetzung sind das sehr hohe Verdienste - ist die Ernte dessen, was Sie erkannt, umgedacht und gehandelt haben. Aus dem was Sie jetzt in diesem Report gelesen haben, kann eigentlich nur folgender Schluss-Satz als Zusammenfassung gesagt werden.

Fazit

Viel Arbeit und praktisch keinen Verdienst!

2.

Das grosse Chaos auf dem eigenen Rechner.

Die meisten Computer-Anwender arbeiten mit Ihrem Rechner ineffizient, glauben aber oder sind sogar davon überzeugt, dass Sie Ihren Rechner optimal einsetzen würden und ihn "im Griff" haben. Warum das so ist, ist schnell erklärt. Man hat vielleicht schon ein Programm kennengelernt, sieht welche enormen Vorteile es bringt und ist dann durch diesen "Quantensprung" sehr zufrieden mit sich selbst und der Maschine "Computer". Es macht auch grossen Eindruck, wenn Sie an Mitkollegen oder Freunden Ihr Können und erworbenes Wissen vordemonstrieren und zeigen können. Manch einer ist sich dann auch sicher nun auch im Networkergeschäft mitmischen zu können, schliesslich winken dort ja die traumhaften Gewinne. Also tut man es und steigt ein, fragt noch ein bisschen und fühlt sich schnell zu Hause. Es gibt ja auf dem Internet soooo viele Hilfsprogramme, die einem versprechen, dass dadurch die Arbeit erleichtert würde, dass man dies und das auch brauchen könnte und eine zusätzliche Mailadresse doch hie und da auch nicht schlecht sein mag. Da ein Newsletter und dort noch einen. Jetzt noch eine Adressverwaltung und noch ein anderes zusätzliches Partnerprogramm. Dann noch ein Anbieter, der alles in einem verspricht und man eigentlich genau auf so etwas angewiesen wäre. Dann noch ein Optimierungstool für den Computer und ein Sicherungsprogramm für die eigenen Daten. Ja und dann vielleicht sogar noch einen zweiten oder dritten Mailaccount für die Privat- Club- oder Vereinsadressen. Doppeleinträge von Adressen und Redundanzen sind die logische Folge davon.

Viele Dinge werden dann nicht gebraucht, mit einigen probiert man es aus, andere wiederum will man deinstallieren, funktioniert aber dann auch irgendwie nicht richtig.

Dieses ewige "Hin und her" richtet bei Ihnen auf der Festplatte, bzw. auf Ihrem Rechner ein ordentliches Chaos ein, frisst Ihnen beim Lernen, Fluchen, Deinstallieren, neuem Downloaden, Konfigurieren, Supporte holen, soviel Zeit weg, dass Ihnen mit der Zeit die Freude ausgeht. Die Erfolglosigkeit, welche im Teilaspekt auch eine Folge von dem eben Beschriebenen ist, macht die

Resignation perfekt.

Wenn Sie schon im Network tätig sind oder waren, dann werden Ihnen diese Zeilen aus dem Herzen sprechen und bestimmt könnten auch Sie ein Liedchen davon singen. Dabei wäre es überhaupt keine Hexerei dem ganzen Chaos einen Riegel vor zu schieben, denn es ist genau dieser Computer, welcher Sie so positiv verblüffte, der diese Aufgabe mit Bravour lösen kann. Mit ein wenig Wissen ist auch ein Laie in der Lage dies zu tun. Es ist ein absolutes Muss, dass diese Voraussetzung für ein erfolgreiches Internet-Marketing gegeben ist, ansonsten das ganze Vorhaben schon in der Anfangsphase scheitern wird.

Fazit

Nicht viele unnötigen zeit- und ressourcenfressende Programme auf dem Rechner, sondern die Richtigen, Notwendigen aber dafür richtig konfiguriert.

3.

Schrott-Programme und Datenmüll

Wie bereits im Vorabschnitt erwähnt, sammelt sich im Laufe der Zeit so einiges an Daten, Programmen, Newslettern an und meistens wird es nicht weniger, sondern eher immer mehr. Nicht anders verhält es sich mit den so genannten Partnerprogrammen. Sie als Networker sind natürlich an solchen Programmen interessiert, weil Sie ja mit einem solchen Programm im Internet Geld verdienen möchten, bzw. wollen. Die Tatsache aber, dass die meisten Networker eben nicht den erhofften Erfolg haben, tendiert dann dazu, dass man auch hie und da und mit der Zeit immer mehr, auch einmal ein vielversprechendes Programm, wo Millionen versprochen, ausprobiert und mächtig dafür die Werbetrommel treibt. Wenn Sie dies tun, dann müssen Sie sich nicht wundern, dass Sie bald zu den "Nichternstgenommenen" gehören und dann tatsächlich ein schwieriges Dasein auf dem Internet fristen. Tatsache ist dass über die Hälfte aller angebotenen Programme absoluter Schrott ist und in den Papierkorb gehört.

Nicht jeder ist geschützt davor einem Flop aufzusitzen. Was zu Beginn vielleicht gut aussah und sich gut anhörte, kann aus verschiedenen Gründen scheitern, die manchmal schwierig vorauszusagen sind. Ihre gesponserten Leute, welche ja dann diesen Flop auch zu spüren bekommen, werden Ihnen aber verzeihen, wenn Sie die Akquisitionsarbeit seriös und transparent durchgeführt haben. Sie werden Ihnen also treu bleiben und weiter folgen. Es ist also eine Abklärung auf Seriosität und Transparenz gegenüber Ihren Leuten angesagt. Die Realität ist leider eine andere. Denken Sie immer daran.

Fazit

Empfehlen Sie auf keinen Fall solche Schrottprogramme welche so komische Millionen-Märchen erzählen. Sie schneiden sich dadurch tiefe Wunden in Ihr eigenes Image.

4.

Ein tödliches Gift im Network - das Oberflächlichkeits-Syndrom.

Die Hauptseuche, und das meine ich im Sinne vom Wort, ist im virtuellen Zeitalter die Oberflächlichkeit der Menschen. Alle erleben diese, auch wenn sie es nicht spüren. Es ist eine Mentalität geworden, die fast jeden befallen hat. Es mag viele Gründe dafür geben, weshalb das so ist, denn das gab es früher ja auch schon, aber der Hauptgrund in der heutigen Zeit ist zweifelsohne die grosse Informations-Flut, welche auf jeden von uns einwirkt. Dadurch liest der Durchschnitt-User jeden Schrott, will mitmischen und macht überall mit. Ein Projekt nach dem andern, Stück für Stück, schön der Reihe nach, und je mehr es sind, desto oberflächlicher wird die Aufnahme der Information. Top gemachte Webseiten zu erstellen, die verlocken, sind heute kein Problem mehr. Vielfach werden durch solche Seiten die Einsteiger, aber auch schon etwas Erfahrene unbewusst auf Mitmachen programmiert. Die Folge: Der Erfolg bleibt aus, weil entweder der Anbieter eben verlockend Leute angezogen hat, aber nichts dahinter stand - oder die Mitmacher (Members) gingen oberflächlich vor - vor allem die Sponsoren, weil sie eine hohe Abschluss-Quote erreichen wollten.

Ich möchte mal an einem Beispiel die Oberflächlichkeit demonstrieren. Ein Sponsor sagt einem Einsteiger: Alles kein Problem, ich helfe Dir, melde Dich einfach, wenn es Probleme gibt. Das ist zwar eine gute Motivations-Bildung, die aber nur kurzfristig hält. Der endgültige Todes-Stoß in Bezug auf Motivation erhält dieser Fragende spätestens dann, wenn er dann wirklich mit einem Problem kommt und dann mit der Aussage: "Weiss ich nicht, werde es aber für Dich abklären und schauen wer da Bescheid weiss und Dir dann Bescheid geben", abgespeist wird und dann nicht postwendend eine Antwort und "echte" Hilfe, wenn nötig mit eigenen Eingreifen und einer eigenen Zeitinvestition kommt, bzw. geliefert wird. Zugegebenermassen haben die Meisten vielleicht auch nicht mehr "verdient". Vielleicht ist das eine böse Aussage, aber sie trifft den Nagel auf den Kopf. Mehr als 90% der User sind aus erwähnten Gründen extrem oberflächlich. Die restlichen 10% suchen das Gegenteil - sind dankbar für Hilfen und Unterstützungen. Bekommen sie diese Unterstützung, dann tun sie auch etwas dafür. Genau so ist es und nicht anders. Es ist also die Kunst diese/solche Menschen zu finden, bzw., zu erkennen. Man kann auch das

lernen, denn es gibt recht gute und verlässliche Anhaltspunkte ob sich jemand eignet/will oder nicht.

Noch ein Lehrsatz für die „Oberflächen-Gesellschaft“: Wenn ein Mensch oberflächlich behandelt wird, dann wird ihm das nicht auffallen, denn es ist in der grossen Masse Standard geworden. Auffallend ist nur, wenn er sich ernst genommen fühlt, dann blüht er auf, fühlt sich zu Hause und macht dann alles was ihm dieser "Vorgesetzte" sagt - „Alles“, was ihm einleuchtet und er/sie selbstkritisch hinterfragt hat. Man sagt dann auch, „der frisst mir aus der Hand“. Er wird das tun, solange Du ihm dieses "gute Futter" gibst. Er wird auch ein besseres Futter von einem andern nicht annehmen, weil er sich bei Dir geborgen fühlt und ein gegenseitiges Vertrauen aufgebaut wurde. Es ist ein Grundbedürfnis des Menschen "ernst genommen zu werden" und "sich wohl zu fühlen". Gebe diesem Menschen immer nur das bestmögliche Futter, denn Du fütterst Dich selbst damit. Höre auf **ihn**, wenn das Futter einmal ungeniessbar ist oder es einmal nicht schmeckt, und finde den Grund dafür heraus. Tue alles, damit das Essen wieder schmeckt.

Gebe nun dieses Wissen an wenigen Deiner Downliner weiter, helfe Ihnen dabei, sei bei seinen Anstrengungen beim Weitergeben dabei, unterstütze ihn/sie wo Du überall kannst, bis er selbstständig all das Gelernte von Dir ausüben kann. Lerne ihn auch, dass er auf dieselbe Art und Weise genau so vorgeht wie Du es bei ihm/ihr gemacht hast. Die Zeit, die Du in diese Person investierst, ist eine Zeitinvestition in Deine Organisation und somit eine Investition in die Qualität Deiner selbst. So funktioniert es. Tut man dies alles nicht, ist es die Oberflächlichkeit des „Nichttuns“, die zwangsläufig zum Misserfolg führen wird. Eine schnelle Downline hat bei diesem einzig richtigen Vorgehen absolut keinen Platz. Diese Ausdauer macht sich bezahlt, motiviert und wird am Schluss auch honoriert. Und das Beste daran: Bei diesem Lernprozess wirst Du schnell herausfinden, ob es sich lohnt, in eine Person Deine wertvolle Zeit zu investieren oder nicht. Je länger Du das tust um so schneller wirst Du frühzeitig erkennen, ob es sich um ein „Faul-Ei“ handelt oder nicht. Faul-Eier in einem solchen Fall sofort fallen lassen und auch sagen, warum Du nicht mehr bereit bist zu Helfen. Du darfst dabei einfach nicht erschrecken, denn Du wirst feststellen, dass die Überzahl faul ist. Das Gute daran, die Minderheit ist es nicht und auf denen musst Du aufbauen.

Wenn all diese Voraussetzungen gegeben sind, dann erst ist ein Teamaufbau möglich – vorher nicht! Diese Erkenntnis ist der Grundbaustein für Teamwork. Hier gilt das Sprichwort „Qualität statt Quantität. In einem späteren Thema werde ich etwas über einen lupenreinen Team-Aufbau schreiben und einige Anregungen dazu geben.

Fazit
Oberflächlichkeiten sind ineffektiv,

**irreführend, zeitraubend und tödliches
Gift in der Networker-Tätigkeit. Seriöser
Vertrauens- und Teamaufbau jedoch Kapital
und hochkarätiges Gold.**

5.

Das falsche oder fehlende Zeitmanagement ist zeitvernichtend.

Zeit ist Geld, das ist praktisch heutzutage in allen Branchen so, also sollte man sorgfältig und haushälterisch mit ihr umgehen. Dort wo es mit Zeitressourcen knapp wird muss nach Optimierung aller Arbeitsabläufe, von denen Sie in diesem Report Kenntnisse erhalten haben, ein gutes Zeitmanagement integriert werden, damit auch diese Zeit-Quelle optimal genutzt werden kann und nicht mit bremsenden Leerläufen belegt ist. Das Erlernen solcher Notwendigkeiten scheint vorerst ein Kinderspiel zu sein, entpuppt sich aber im Nachhinein als grosse Fehleinschätzung, wenn nicht sogar Irrtum. Die Zeit in der wir leben begleitet uns während des ganzen Tages mit einer Überflutung von Informationen, welche dafür verantwortlich sind, dass viele Infos nur oberflächlich wahrgenommen werden und andere wiederum gelesen werden, obwohl im Moment die Zeit eigentlich nicht dafür ausreichen würde. Die zu erledigen Arbeiten bleiben stehen und auf den morgigen Tag oder auf noch später verschoben. Ein cleveres Zeitmanagement einzurichten ist an sich ein Kinderspiel, man muss es nur tun und sich konsequent daran halten. Um ein gutes Zeitmanagement braucht es selbstverständlich auch Vorkenntnisse darüber, welche aber alle erlernbar sind. Die wichtigsten davon sind: Priorisieren, evtl. delegieren und dann die richtigen Info- oder Kommunikations-Kanäle wählen. Ein gut durchdachtes Zeitmanagement ist eine absolute Notwendigkeit und ein grosser Zeit-Optimierer.

Fazit

**Ein gutes Zeitmanagement schafft Ruhe,
Sicherheit Zuverlässigkeit, eliminiert die
Oberflächlichkeiten und optimiert die
Geschäfte.**

6.

Solche die sich ein Team nennen, sind meistens bremsende Selbstdarsteller.

Über Teams kann man viel lesen und weiss dann am Schluss trotzdem nicht so recht, ob man das Gebilde "Team" jetzt nun auch wirklich richtig verstanden hat. Man hört nur und ist sich dessen fast ganz sicher, dass ein Team Stärken in sich bergen würde, die richtig angewendet und gut koordiniert sogar Berge versetzen könnten. Diese Aussagen haben schon einen Funken Wahrheit in sich, wenn das Team richtig entstanden ist und sich die Teammitglieder ihrer Aufgabe bewusst sind. Wir von net-matrix.ch haben eine sehr grosse Erfahrung was Team-Bildung anbetrifft und möchten deshalb hier die wichtigsten Punkte und Vorteile nennen und dabei ein paar grundlegende Aspekte beleuchten.

Um etwas böse und provokativ zu sein, sollte man einmal zuerst klipp und klar sagen, dass die meisten Teams (nicht alle, aber sehr viele) in der heutigen Geschäftswelt aufgeblasene Dinge sind und auf die Produktivität eher eine Bremswirkung statt optimierte Effizienz ausüben. Um ein funktionierendes Team aufzubauen braucht es also Kenntnisse darüber, wie die Struktur eines Teams aufgebaut ist und funktioniert. Da es sich hierbei um Menschen handelt, sind viele Faktoren nicht berechen- oder vorhersehbar, sondern stellen eher ein gewisses Risiko auf die Teamqualität dar. Deshalb ist ein besonderer Augenmerk auf das Verhalten einzelner Personen notwendig, damit frühzeitig nicht geeignete Personen durch geeignete ersetzt werden können, wenn eine solche Person aus irgend welchen Gründen die Voraussetzungen nicht erfüllen will oder kann. Nebenbei gesagt liegt es meistens am Willen.

Wenn Sie irgend jemanden fragen, ob er teamfähig sei, dann hören Sie meistens zur Antwort ein eindeutiges "Ja". Was sich die "Ja-Sagenden" unter einem Team vorstellen bleibt meistens im Dunkeln, weil nach dem wurde ja nicht gefragt. Tatsache ist aber, dass genau gewisse Eigenschaften eines jeden einzelnen Team-Mitgliedes vorhanden sein müssen, damit ein Team funktionieren kann. Ein einzelnes Team-Mitglied ist nämlich in der Lage, ein ganzes Team in seiner effektiven Arbeit zu blockieren oder in seiner Effizienz gravierend herabzusetzen. Als guter Team-Player muss man in der

Lage sein vorerst einmal sein eigenes Ego in den Hintergrund zu stellen und der gemeinsamen Sache des Team-Ziels Platz zu machen. Gewisse Leute haben da erhebliche Schwierigkeiten, weil Sie einerseits die Selbstdarstellung lieben (ist eine natürliche Haltung, hat aber keinen Platz im Team), aber die Funktionsweise des Teams nicht verstanden haben. Die Kraft und Effizienz des Teams entsteht nämlich nach einer ganz einfachen Formel, der eine Grundformel zugrunde liegt. Um dies zu erklären, möchte ich das in einem Beispiel erklären. Das Beispiel ist in seiner Einfachheit verblüffend, zeigt aber bildlich was eigentlich damit gemeint ist. Dabei gehen wir von der kleinsten Einheit eines Teams aus, also von zwei Personen.

Stellen Sie sich vor, dass diese zwei Teamplayer sich gegenüber sitzen und etwas miteinander austauschen möchten. Der eine hat 1 kg Orangen und der andere 1 kg Bananen. Vom materiellen Wert her gehen wir davon aus, dass beide Früchte etwa gleich viel kosten. Nun tauschen sie die Waren gegeneinander aus. Was ist nun aber wirklich passiert? Der eine hat anstelle von Bananen Orangen erhalten und der andere umgekehrt anstelle von Orangen Bananen. Beide haben jetzt zwar eine andere Ware erhalten, konnten aber durch dieses Tauschgeschäft keinen Gewinn erzielen. Es besteht lediglich ein subjektiver Gewinn, der darin liegt, dass durch das Tauschgeschäft beide zu der Frucht kamen, die sie eben bevorzugen.

Ganz anders sieht das allerdings beim Austausch von Wissen aus. Nehmen wir wieder die gleichen Personen und praktizieren einen Wissensaustausch. Der eine ist von Beruf Pfarrer und der andere Computer-Spezialist. Der PC-Spezialist ist recht gläubig und der Pfarrer schlägt sich zu Hause mit PC-Anwendungsproblemen herum. Die beiden diskutieren eine Stunde lang über die erwähnten Sachthemen, bedanken und verabschieden sich. Was ist passiert? Beide haben sich ein kleines Zusatzwissen angeeignet und somit auf beiden Seiten einen Zuwachs an ihrem Gesamtwissen erhalten. Dabei hat der jeweilige Wissens-Geber nichts von seinem Wissen abgegeben und wurde vom Wissenspotential nicht geschmälert. Beide haben also etwas gegeben, aber dabei nichts verloren. Beide sind also auf der Gewinnerseite.

Wer diese Formel begriffen, bzw. verstanden hat, weiss auch, dass in einem Team mit mehr als nur zwei Personen auf dieser Grundlage ein grosses und effektives Wissenspotential erstellt werden kann. Es geht jetzt lediglich nur noch darum, dieses Wissen bei denen zu holen, die wirklich am besten im Team Bescheid wissen, dann zielgerichtet auf die gestellte Aufgabe zu priorisieren und über die richtigen Kanäle an die Front zu bringen. Mit einem solchen Team sind Sie an der Business-Front bei der ersten Reihe mit dabei und haben beste Chancen Ihre Geschäfte zu machen.

Fazit

Ein gutes Team hat eine unglaubliche Schlagkraft und ist sehr effizient. Ein schlechtes Team hingegen ist ein Bremsklotz der fast alles verhindert.

7.

Modernste, schnellste und beste Kommunikationsmöglichkeiten nutzen!

Kommunikation, Reaktionen auf Anfragen, Stellungnahmen, haben an Tempo in den letzten Jahren aufgrund der technischen Möglichkeiten rasant zugenommen und sind in der Wichtigkeit nicht zu unterschätzen. Wenn Sie diese Tatsache vernachlässigen, wird man Ihnen jeden Kunden vor der Nase wegschnappen, auch wenn er von Ihrem Produkt überzeugt gewesen ist. Die Konkurrenz ist schnell und hat die gleichen technischen Mittel zur Verfügung wie Sie.

Hier einige Worte zu den Reaktionen im Mail-Verkehr.

Wir leben in einer Zeit wo Milliarden von Daten pro Sekunde durchs Netz gejagt werden, und dies alles mit Lichtgeschwindigkeit. Unter diesem Datenfluss befinden sich aber auch notwendige Daten für Privat und für Business. Durch diese technische Errungenschaft ist man in der Lage schnell auf eine Anfrage zu reagieren, was immer vorteilhafter gegenüber der Konkurrenz ist. Ein E-Mail das bei Insidern nicht inner 24 Std. beantwortet wird, gehört fast schon ins Postkutschen-Zeitalter. 12 Stunden wären da als Reaktionszeit schon etwas besser, aber auch das ist schon ein wenig Vergangenheit. Mit 6 Stunden Reaktionszeit gehört man dann langsam zu den Besseren. Alles was zeitlich darunter ist, ist "gut" bis "besser" oder sogar "sehr gut". Der Trend geht eindeutig in Richtung noch schneller, noch effizienter. Richte Dich auf Zeiten ein, da es normal sein wird, eine Mail oder Anfrage sofort oder spätestens inner 30 Minuten beantwortet zu haben. Ob Du diesen Rat in der Zukunft beherzigen kannst, liegt nur an Dir. Die schnelleren, wenn sie überzeugend wirken, machen das Geschäft. Die Mittel dazu hat jeder selbst mit dem eigenen Computer in der Hand. Was ebenfalls nicht zu unterschätzen ist, dass immer mehr in so genannten Live-Messengern auf Antworten reagieren.

Die Internet-Telefonie ist heute ein absolutes Muss. Da gibt es allerdings Konkurrenten wie Sand am Meer. Die Entscheidung welchen Anbieter man da nehmen sollte ist relativ einfach. So wie Google von den Suchmaschinen weltweit der absolute Favorit ist, ist Skype dies in der Internet-Telefonie. Die haben technisch das beste KnoHow, weltweit die besten Verträge und eine

hervorragende Sprachqualität. Des Weiteren haben sie eine Unmenge an guten Tools für den Networker im Kommunikations- und anderen Bereichen, die ungeahnte Vorteil in dieser Hinsicht bieten und wenn man sie einmal gebraucht hat, kaum mehr missen möchte. Skype ist in der VOIP-Telefonie die allerbeste Alternative und wirklich jedem zu empfehlen. Die Installation und Konfiguration ist heutzutage zu einem Kinderspiel geworden.

Fazit

Gute, aber vorallem schnelle Reaktionen auf Anfragen schafft Vertrauen gegenüber dem Kunden und bindet ihn. Es ist das "A" und das "O" einer erfolgreichen Geschäfts-Grundlage.

8.

Die Wichtigkeit der Netzwerke.

Netzwerke zunehmen und sehr rasant in der Entwicklung. Was vor 10 Jahren noch undenkbar gewesen ist, ist heute Realität. Die Vorteile, was mit Netzwerken gemacht werden kann sind enorm und richtig eingesetzt ein Riesengewinn für den Networker. Man muss aber auch sagen, dass nicht oder falsch genutzte Netzwerke, mühsam, arbeitsintensiv und praktisch nutzlos oder sogar kontraproduktiv sind. Es ist also sehr wichtig, dass Sie sich mit diesem Thema genau auseinandersetzen um so den Vorteils-Zuwachs für sich in Anspruch nehmen können. Grundsätzlich kann man sagen, dass es für den Networker drei Gruppen von Netzwerken gibt, mit denen er zu tun haben wird. Um arbeitsintensive Abläufe im Networkergeschäft abwickeln zu können, brauchen Sie ein Instrument, das durchdacht und effektiv ist. Das eigene Netzwerk, welche alle Ihre Gruppe betreffenden Arbeitsanläufe koordiniert und keine redundantfreie (redundant = doppelt gemachte Arbeiten) Arbeitsproduktion liefert. Ein solches privates Gruppennetzwerk einzurichten ist nicht schwierig und weltweit mit allen Mitarbeitern, welche Sie haben, verknüpfbar. Und das Beste daran ist, dass es zum absoluten Nulltarif zu haben und weltweit das beste Netzwerk ist. Vergessen Sie teure Software, die Ihnen das Heilige vom Himmel versprechen, aber am Schluss dann nur Kosten verursacht, nicht funktioniert und wiederum Müll auf der Festplatte abwirft. Hier ist Wissen angesagt, was sich wirklich jeder aneignen kann, dann die Umsetzung. Die Vorteile sind enorm und den Möglichkeiten sind fast keine Grenzen gesetzt.

Als zweites spielen die sozialen Netzwerke auch eine sehr grosse Rolle, wobei man auf die Giganten wie Facebook, Twitter und noch ein paar andern, ein spezielles Augenmerk werfen muss. Diese müssen mit Ihrer Business Botschaft so gefüttert werden, damit Sie überall durch einen einzigen Eintrag erscheint. Dies ist nahezu zu 100% mit einer ausgeklügelten Konfiguration machbar.

Fazit

Netzwerke sind rational, sparen eine Unmenge an Arbeiten, sind die besten Spurenleger für Ihren Business. Die Einrichtung ist zwar

**arbeitsintensiv, aber nur einmalig und eine der
besten Zeitinvestitionen.**

9.

Kundengewinnung (Akquisition)

Kunden zu gewinnen (Akquisition) ist in der Offline-Welt nicht dasselbe wie in der virtuellen Internetwelt. Es gibt viele Gründe dafür, welche wissenschaftlich belegt sind, aber einer der Hauptgründe dafür ist, dass Ihnen bei der Akquisition die direkte Kontaktaufnahme fehlt. Ihr potentieller Kunde kann jederzeit das Fenster schliessen und sich etwas anderem widmen oder zur Konkurrenz überlaufen. Eingefleischte Offline-Verkäufer der älteren Garde haben hier besonders viel umzudenken. Es müssen also Instrumentarien und Vorgehensweisen eingesetzt werden, welche den Interessenten fesseln und und motivieren, hier bei Ihnen auf Ihrer Webseite weiter zu lesen. Sie müssen in der Lage sein, Ihr Produkt so zu präsentieren, dass Neugierde und zeitgleich das Gefühl von Bevorteilung gegenüber Ihres Konkurrenten entsteht. Dann machen Sie aus diesem Interessenten aus einem "kalten" einen "warmen" potentiellen Kunden. Dabei ist es sehr wichtig, dass die Formulierungen für den "Kundenfang" ehrlich sind und der Wahrheit entsprechen, also nicht irreführend sind. In einem zweiten Schritt bauen Sie mit einem genauen Zeitmanagement das Vertrauen auf, wobei Sie alle Oberflächlichkeiten strikte unterlassen. Sie werden erleben, dass das dann Ihr Kunde oder Käufer wird. Die gute Akquisition ist zwar zeitaufwendig aber mit genauen und seriös durchgeführten Analysen sehr ergiebig in der "Ausbeute". Rhetorik in der richtigen Kombination mit den Headlines gesetzt, kann sehr viel bewegt werden.

Fazit

Kunden gewinnt man durch gute Akquisition, wobei Neugierde, die Suggestion der Bevorteilung, die Ehrlichkeit und das "ernst nehmen" des evtl. Kunden die Hauptrollen spielen. Die Oberflächlichkeit hat hier kein Platz!

10.

Auch die Tools spielen eine wichtige Rolle! Aber Vorsicht.

Autoresponder, Newsletter, virales Marketing, Besuchertausch-Systeme oder sonst irgendwelche traffic-erzeugende Systeme haben teils ihre Berechtigung, können aber falsch angewandt, mehr Schaden als Nutzen bringen. Um ein kleines Beispiel zu nennen was den Newsletter betrifft, muss man wissen, dass ein Newsletter sehr sorgfältig zusammengestellt werden muss und nicht beim Adressaten als Datenmüll oder pure Werbung empfunden wird. Der erwähnte Schaden bei Nichtbeachtung ist sehr schnell da und in manchen Fällen vernichtend. Der Newsletter soll dem Leser etwas bringen. Auch wenn die Botschaft noch so klein ist, sie muss einen gebenden Charakter haben und nicht einen fordernden. Seien Sie dementsprechend vorsichtig mit den angebotenen Tools. Lernen Sie wie man sie richtig und wann einsetzt. Im Übrigen sind fast alle Tools bis auf wenige Ausnahmen, alle zum Nulltarif zu haben.

Fazit

Beim Einsatz von Tools und Marketinginstrumenten sollten Sie äusserste Vorsicht walten lassen, denn wenn man da nicht aufpasst, ist der Schaden schnell grösser als der Nutzen. Lernen Sie den richtigen Umgang mit diesen Instrumentarien.

ERKENNEN, UMDENKEN, HANDELN, VERDIENEN

DIE 4 ECKPFEILER FÜR IHREN PERSÖNLICHEN ERFOLG!
Erfolg wiederum ist die Summe von richtigen Entscheidungen.

11.

Umdenken

***Jetzt liegt es an Ihnen
Umzudenken, oder haben Sie es
bereits schon getan?***

Konnten Sie Parallelen zu Ihnen feststellen bei dem was Sie da so alles gelesen haben? Ist Ihnen als Network-Profi schon ähnliches Widerfahren? Sind Sie als Neueinsteiger schockiert? Oder sprechen wir Ihnen sogar aus dem Herzen, weil Sie gebranntmarkt sind? Oder haben Sie sogar, was wunderschön wäre, zu neuen Motivationen bewegen können? Wir von net-matrix.ch wissen es nicht, sind aber trotzdem überzeugt, dass die eine oder andere soeben gemachte Aussage auf Sie zutrifft, weil die Tatsache, dass Sie immer noch am Lesen sind, wird ja wohl schon seinen Grund haben. Finden Sie heraus, was die Gründe sind, dann fällt Ihnen das Umdenken vielleicht etwas leichter. Jetzt ist nämlich das Umdenken angesagt. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei diesem Denkprozess.

Über das Umdenken selbst brauchen wir keine Worte zu verlieren, denn das ist ein Prozess, den Sie selbst einleiten müssen. Was da genau "**umgedacht**" werden muss, ist ja klar im Kapitel "**ERKENNEN**" definiert worden.

Vielleicht doch noch ein Zusatzgedanke, der Ihnen Motivation und Zuversicht schenken soll. Die Entwicklungen im Internet sind so rasant und schnell, dass die "Grossen" in den Reaktionszeiten nie so schnell sein können wie die "Kleinen". Bedenken Sie das immer. Also machen Sie doch das daraus, was Sie schon immer wollten: Geldverdienen mit dem Internet und Ihrem guten Produkt. Wir von net-matrix.ch helfen Ihnen dabei und bedanken uns für Ihre Aufmerksamkeit und die investierte Zeit und hoffen natürlich, dass Sie von vielen neuen Erkenntnissen profitieren konnten.

12.

Handeln

Wie geht es weiter?

Net-matrix.ch ist eine Online-Schule welche in ihrer Art einmalig ist auf dem Internet. Und dies wortwörtlich in jeder Beziehung. Sicherlich gibt es einige unter Ihnen, liebe Leserinnen und liebe Leser, die das, was Sie soeben aus Report I gelesen und erfahren haben, in die Tat umsetzen möchten. Sie möchten also wie im Slogan erwähnt - **Handeln**?

Auf unserer Webseite erfahren Sie alles was Sie wissen müssen, wie Sie ein solches Vorhaben realisieren können, wo die Haken liegen, was auf Sie zukommen wird und womit Sie nachher rechnen können und schlussendlich dann in etwa wissen, wo Sie im Network stehen. Den Weg dazu und die zu leistende Arbeit allerdings müssen Sie selbst einschlagen, bzw. bewältigen. Sie können aber davon ausgehen, dass wir von net-matrix.ch die richtigen Wegweiser kennen und Sie optimal auf diesem Weg führen und begleiten werden. Das ist eine unserer Hauptstärken, dass wir begleitend bei Ihnen sind und Ihnen bei den Hürden, die es zu bewältigen gibt jederzeit helfend unter die Arme greifen. Sie müssen aber auch klar wissen, dass wir "Fauleier", Besserwisser, Bremser etc. schnell und kommentarlos fallen lassen. Unsere Zeit investieren wir in die Leute, welche was bewegen und vorwärts kommen wollen.

Da die Menschen die an einer Ausbildung interessiert sind, meistens einen unterschiedlichen Wissensstand haben, ist der gesamte Kurs Modular in einer Art "Schritt für Schritt"-Anleitungen, sogenannten Modulen, aufgebaut, bzw. eingeteilt. Durch dieses Prinzip lässt sich der gesamte Lehrgang individuell und zeitlich angepasst für jede/n ohne Probleme absolvieren, ist also quasi ein massgeschnittener Lehrgang.

Interessenten können zwischen zwei Möglichkeiten wählen, wie sie den Kurs oder auch nur ein Teil davon absolvieren möchten.

Die Vor- und Nachteile können Sie auf unserer Webseite nachlesen. Vorab

soviel: Wenn Sie die Mitglieder-Variante wählen, dann nehmen Sie automatisch an unserem Partnerprogramm teil und haben, wenn Sie die Hausaufgaben richtig machen schon ca. nach zwei Monaten soviel Verdienst, dass der ganze Kursus für Sie kostenlos wird. Alles was nachher kommt sind Verdienste, die sich sehen lassen dürfen. Lesen Sie dazu einfach die weiteren Informationen auf unserer Webseite. Besten Dank!

13.

Wichtige Schlussbemerkung

Zuerst einmal freut es uns sehr, dass Sie den Report bis ans Ende durchgelesen haben und hoffen natürlich, dass Sie doch einige "AHA"- Erlebnisse gehabt haben. Uns ist es sehr wichtig, dass Sie jetzt aber noch diese wenigen Zusatz-Zeilen ebenfalls lesen, damit auf beiden Seiten eine klare Haltung, bzw. Einstellung bei einer evtl. Mitgliedschaft, entsteht. Wir von net-matrix.ch wollen keine Massenmeldungen, sondern lediglich solche, welche begriffen haben um was es geht. Vorwärtskommen, Geldverdienen und dies mit realitätsbezogenen Möglichkeiten und nicht mit Fantastereien und komischen Traumvorstellungen. Es kann also durchaus vorkommen, dass wir bestimmte Anmeldungen gar nicht annehmen, wenn sie darauf hindeuten, dass es sich sowieso um einen "Bremsklotz" handelt. Die Anmeldung hängt also nicht vom Wissensstand eines Interessenten ab, sondern lediglich von seiner Einstellung zu seinem Vorhaben. Damit sollte klar sein, dass uns ein absoluter Anfänger ebenso lieb ist wie ein sogenannter Profi. In manchen Fällen wird es sogar so sein, dass ein Anfängerstatus sogar erhebliche Vorteile hat. Was den reinen Wissensstand anbetrifft ist für die Ausbildung nicht relevant, denn diesen erreichen wir via "Schritt für Schritt"-Anleitungen während des Kurses.

Und noch eine sehr gute Nachricht. Net-matrix.ch hat sich lange überlegt, wie man es konzeptionell machen kann, dass eine Schüler, bzw. Mitglied gleich zu Beginn sogar schon am Schulbetrieb mitverdienen kann. Wir sind sehr stolz darauf, Ihnen mitteilen zu können, dass wir einen Weg gefunden haben, der dies möglich gemacht hat.

Also, liebe Leserin und lieber Leser. Net-matrix bietet Ihnen Einiges, und wenn Sie tatsächlich ein Macher sind, dann sind Sie herzlich Willkommen und wir freuen uns auf Sie.

Für alle weiteren Informationen besuchen Sie doch unsere Webseite. Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit, Ihre Geduld und Ihr Engagement.

Es grüsst Sie ganz herzlich

net-matrix.ch & Team

Der Geschäftsführer: Freddy Meier

C O N T A C T - D A T E N

TELE-SUPPORT-CENTER

net-matrix.ch
Alfred Meier
CH-8046 Zürich
Tel +4144 586 71 86
Mob +4179 660 33 34
coaching@net-matrix.ch

E N D E
