

Dr. Reinhard Goy - DocGoy

BESTSELLER AUTHOR

# WAHRHEIT

## Multilevelmarketing

# SCHWARZBUCH

# MILM

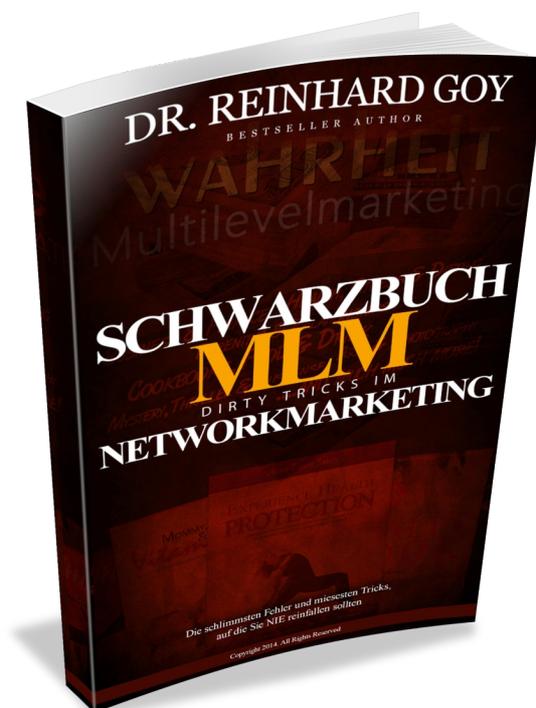
DIRTY TRICKS IM

# NETWORKMARKETING

Die schlimmsten Fehler und miesesten Tricks,  
auf die Sie NIE reinfallen sollten

# Schwarzbuch **MLM**

## Miese Tricks im Networkmarketing



**Dr. Reinhard Goy – DocGoy**

**1. Auflage - Gusborn, den 29.05.15**

# 1. Inhaltsverzeichnis

<b>1. Inhaltsverzeichnis.....</b>	<b><u>3</u></b>
<b>2. Einleitung.....</b>	<b><u>5</u></b>
2.1. Über DocGoy.....	<u>5</u>
2.2. Definitionen.....	<u>6</u>
2.3. Worum geht es?.....	<u>7</u>
<b>3. Mieser Trick mit den Zusatzleistungen.....</b>	<b><u>9</u></b>
3.1. Zusatzleistungen vom Unternehmen.....	<u>9</u>
3.2. Zusatzangebote von der Upline.....	<u>12</u>
3.3. Teil 1 – Fixkosten.....	<u>13</u>
3.4. Teil 2 - Alle Leads futsch.....	<u>14</u>
<b>4. Mieser Trick: Unseriöse Vereinfachung.....</b>	<b><u>15</u></b>
4.1. Änderung der Richtlinien.....	<u>17</u>
<b>5. Mieser Trick, wenn es nur um Leads geht.....</b>	<b><u>18</u></b>
5.1. Partner sind auch nur Kunden.....	<u>21</u>
<b>6. Mieser Trick: „Es liegt an Dir ...“.....</b>	<b><u>23</u></b>
6.1. Duplikation – Authentizität .....	<u>26</u>
<b>7. ... und zum Schluss noch.....</b>	<b><u>27</u></b>
7.1. Die 7 schlimmsten Lügen .....	<u>27</u>
7.2. 10 Fragen .....	<u>28</u>
7.3. 14 Regeln .....	<u>29</u>
7.4. Die 7 größten Fehler .....	<u>31</u>
7.5. Fehler der Unternehmensleitung.....	<u>32</u>
7.6. Die 6-Schritte-Formel .....	<u>34</u>
7.7. Papst – Kurie und Networkmarketing.....	<u>35</u>
7.8. Gute Wünsche.....	<u>38</u>
<b>8. Anhang.....</b>	<b><u>39</u></b>
8.1. Ihre eigene Empfehlung.....	<u>39</u>
8.2. Copyright.....	<u>40</u>

8.2.1. HAFTUNGSAUSSCHLUSS.....	<a href="#">40</a>
8.2.2. Warennamen.....	<a href="#">41</a>
8.2.3. Verdienstmöglichkeiten.....	<a href="#">42</a>
8.2.4. Haftung für Links.....	<a href="#">42</a>
8.2.5. Lizenzrechte.....	<a href="#">43</a>
8.2.5.1. Lizenzrechte - PU.....	<a href="#">43</a>
8.2.6. Wichtige Links und weitere Lizenzrechte.....	<a href="#">46</a>

## 2. Einleitung

### 2.1. Über DocGoy

#### Dr. Reinhard Goy - DocGoy – Tierarzt & Internetmarketing

Moin!

Ich bin Jahrgang 1965 und lebe zusammen mit meinen fünf Katzen, drei Kindern, und meiner Frau in Groß Gusborn auf dem platten Land, im Landkreis Lüchow-Dannenberg an der Elbe, wo ich auch aufgewachsen bin.

Etwa sechs Jahre nach der Übernahme der väterlichen Nutztierpraxis (Kühe & Schweine), musste ich diese wegen einer schweren allergische Erkrankung wieder aufgeben. Seitdem befasse ich mich mit vielen alternativen Therapien, vor allem der **Bioresonanz für Tiere**. Vieles davon setzte ich jetzt in meiner **Kleintierpraxis** (<http://docgoy.de>) in Gusborn bei meinen tierischen Patienten ein. Aufgrund meiner eigenen guten Erfahrungen berate ich aber auch Menschen, halte Wellness-Vorträge und schreibe eBooks.



Seit Jahren beschäftige ich mich auch intensiv mit den Möglichkeiten über das Internet zusätzlich Geld zu verdienen.

Mit meinem Unternehmen „**Twitt'Erfolg**“ und der Plattform „**Traffic-Wave**“ biete ich Hilfen, eBooks, Videoschulungen und Dienstleistungen rund um die Bereiche Social Media Marketing, Internetmarketing, Onlinemarketing, Networkmarketing, Web 2.0, Affiliate-Marketing und vor allem Twitter an.

Liebe Grüße, viel Spaß und viel Erfolg

Dr. Reinhard Goy - DocGoy

## 2.2. Definitionen

„Ein **Schwarzbuch** ist eine Sammlung von Negativbeispielen aus der Sicht des Autors oder Herausgebers, die in Buchform veröffentlicht wird („Schmutzbuch“), in jüngerer Zeit auch als Dokument oder Website. Es gehört zur Gattung der Enthüllungsliteratur, die sich die Aufdeckung von – vermeintlichen oder tatsächlichen – unmoralischen, illegalen oder kriminellen Missständen (also entweder der „schwarzen“ [negativen] Seiten von Einzelpersonen beziehungsweise von politischen oder wirtschaftlichen Organisationen oder der „schwarzen Schafe“ innerhalb einer Branche) zur Aufgabe gemacht hat. Diese werden an den öffentlichen Pranger gestellt, beziehungsweise ohne Wertung der Öffentlichkeit kundgetan. So listet etwa in Deutschland der Bund der Steuerzahler in seinem jährlich herausgegebenen Schwarzbuch die seiner Ansicht nach gravierendsten Beispiele für die Verschwendung öffentlicher Gelder auf, und im Schwarzbuch Segeln werden Verfehlungen von Charterfirmen genannt.

Die Bezeichnung Schwarzbuch knüpft an die christliche Überlieferung im neutestamentlichen Buch der Offenbarung, dass im Buch des Lebens die Namen derer verzeichnet seien, die beim Jüngsten Gericht Aufnahme in das himmlische Neue Jerusalem finden. Das nichtbiblische Schwarzbuch hingegen soll der katholischen Überlieferung nach das Gegenstück dazu darstellen und sämtliche Untaten bzw. Sünden der Menschen umfassen.“

Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Schwarzbuch>

---

„**Network Marketing** ist ein erprobtes Geschäftskonzept mit dem Ziel, als selbstständiger Unternehmer hochwertige Produkte an Endverbraucher zu verkaufen und damit weitere Vermittler zu gewinnen.

Neben der Möglichkeit, Waren von einem Hersteller direkt an einen Endkunden zu verkaufen bzw. zum Kauf zu empfehlen, steht es dem Geschäftspartner im Network Marketing frei, ein Netzwerk von Geschäftspartnern aufzubauen. Vermarktet werden dabei alle erdenklichen Produkte: von gesundheitstherapeutischen Produkten und Kosmetik über Parfum und Schmuck hin zu Hausreinigungsprodukten, Küchenartikeln, Reisen, Textilien, Tiernahrung u.v.m.“

Quelle: <http://www.bvnm.de/>

## 2.3. Worum geht es?

**MLM oder Networkmarketing, oder Empfehlungsmarketing, oder welche Bezeichnung man sich gerade dafür ausdenkt, ist grundsätzlich eine gute, legale und interessante Sache.**

Ich bin selber seit 1998 mit verschiedenen guten klassischen und funktionierenden Networkmarketing-Unternehmen in Kontakt gekommen und später dann mit den modernen Online-MLM-Systemen und kann über das „System an sich“ nichts Negatives berichten.

Naja, der Kommunismus als Denkmodell und Utopie „an sich“ ist ja auch gar nicht sooo falsch – aber die Umsetzung und der Mensch ...

Heutzutage sind es eher „aufgepeppte“ Affiliate-Systeme, die digitale Produkte anbieten, welche MLM nutzen. Doch die „guten alten“ Firmen gibt es immer noch, auch wenn der Umsatz bei den meisten deutlich geschrumpft ist.

Natürlich gibt es auch heutzutage immer noch eindeutig illegale Pyramidensystem, Ponzi-System, Piloten-Spiele und ähnliches.

### **Zur kurzen Abklärung:**

Eindeutig illegal ist es, die Produkte innerhalb der Downline von oben nach unten jeweils mit einem Preisaufschlag weiter zu verkaufen.

Eindeutig illegal ist es, wenn für den Preis kein wirklicher Mehrwert oder zumindest ein adäquater Gegenwert geliefert wird.

Sehr, sehr fragwürdig wird es auch schon, wenn es auf das bloße Anwerben neuer Vertriebspartner ein sog. „Kopfgeld“ gibt, ohne, dass überhaupt irgendwelche Produkte ge- oder verkauft wurden. Häufig werden dort schon „Gebühren“ fällig, um überhaupt bei dem System mitmachen zu dürfen.

Das sind nur 3 Punkte, die „eigentlich“ jeder erkennen sollte, doch auch darauf fallen immer wieder gutgläubige oder gierige Menschen rein.

**Doch darum geht es hier gar nicht!**

Es geht um andere kleine fiese Tricks, mit denen die Downline abgezockt wird und die auf den ersten Blick gar nicht so gut zu erkennen sind.

Manchmal ist es das Unternehmen selber, oft genug aber die Upline.

Darum prüfe, wer sich ewig bindet ;-)

Viel Spaß beim Lesen

Dr. Reinhard Goy - DocGoy

PS: Zwischen den Artikeln gibt es einige echte Geschichten aus dem Leben eines Networkers. Ähnlichkeiten mit bekannten Personen oder Unternehmen sind natürlich rein zufällig. Namen werden nicht genannt, doch evtl. erkennt der eine oder die andere Parallelen zur eigenen Biografie...

PPS: Wenn Sie selber Erfahrungsberichte haben, die zu diesem Thema passen, können Sie mir diese gerne zusenden, wenn ich sie dann auch nutzen darf. Vielleicht kommen Sie ja in die nächste Auflage.

PPPS: Wenn Sie Anregungen, Ideen, Videos, eBooks oder anderen Content für die Plattform „Traffic-Wave“ haben, bitte auch gerne bei mir melden.

## 3. Mieser Trick mit den Zusatzleistungen

### 3.1. Zusatzleistungen vom Unternehmen

Grundsätzlich ist es natürlich wichtig, dass ein Unternehmen Infomaterial anbietet, wie Broschüren, Produktheft, „Fan-Artikel“ und auch Großveranstaltungen, bzw. ggf. lokale Meetings.

Es muss nicht alles kostenlos sein. Doch solche Sachen sollten zumindest zum Selbstkostenpreis rausgegeben werden.

Manchmal allerdings hat man den Verdacht, dass damit auch noch einmal Geld gemacht wird.

Da werden bedruckte T-Shirts verkauft, zu einem Preis für den man sich bei Spreadshirt heutzutage 5 davon selber bestellen kann.

Die bunten Broschüren, die man den Kunden mitgeben soll kosten über 2,- € das Stück und eigene „Fanartikel“ (modern: Corporate Design) muss man sich auch noch selber kaufen.

Die erste Bestellung eines Anfängers ist dann auch häufig ein sog. „Startpaket“. Darin sind dann viele Unterlagen, Videos, Flyer, Grafiken und Bestellzettel enthalten. Alles, was man anscheinend so braucht. Tatsächlicher Wert meistens um die 10,- €. Verkaufswert häufig weit über 100,- €. Diese werden aber natürlich nicht über den Vergütungsplan verteilt, sondern bleiben mal schön beim Unternehmen selber.

Großveranstaltungen mit „unabhängigen“ Trainern werden organisiert und kosten hunderte von Euros. Motivierende Beiträge werden gehalten, eine positive Energie wird aufgebaut (hält meistens aber nur bis in den nächsten Stau auf der Rückreise...) und Schecks werden in die Höhe gehalten.

OK, ein „WIR“-Gefühl ist schon wichtig, das persönliche Kennenlernen hat Vorteile und das Lernen von den Erfolgreichen ist sicherlich wünschenswert, doch muss das immer in den Top-Locations der Top-Großstädte stattfinden,

bezahlt durch unsere Eintrittsgelder? Geht's da nicht vielleicht auch eine Nummer kleiner? Es muss ja nicht gleich der Dorfgasthof sein, aber das Ritz oder Hilton eben auch nicht... oder?

Eine weitere „Unart“ ist es, verschiedene „Einstiegstufen“ zu verkaufen. Hier arbeitet das Unternehmen Hand-in-Hand mit der „wissenden“ Upline.

**Grundsätzlich läuft ein MLM-System ja ungefähr so:**

Man hat irgendein Produkt, und jemand kauft dieses.

Dann bekommt man vom Umsatz 10% davon, wenn es in der 1. Ebene gekauft wurde und vielleicht 5% in der 2. Ebene usw. je nach Plan.

Um auch in weiteren Ebenen bezahlt zu werden, ist es oft erforderlich durch den Aufbau einer Struktur sich weitere Bezahllebenen zu erarbeiten. Wenn man 10 eigene Partner hat, wird auch die 5. Ebene bezahlt usw. je nach Plan.

Jetzt gibt es bei einigen Unternehmen aber die Möglichkeit, sich in bestimmte bezahlebenen „einzukaufen“. Ich zahle einmalig 500,- / 1000,- oder 2000,- € und bekomme dann sofort mehr Provisionen oder tiefer Provision oder eine andere bessere Verdienstmöglichkeit.

Hierbei wird also kein Produkt an sich verkauft, sondern ein „Quereinstieg“ in den Vergütungsplan, ohne Eigenleistung zu erbringen.

Das Geld fließt dann direkt zum Unternehmen, oder wird nur auf ganz wenige Ebenen aufgeteilt, sodaß die direkte Upline ein großes Interesse daran hat diese teuren Einsteigerpakete zu verkaufen.

Vergessen wird dabei, dass man diesen teuren Einstieg nur dann refinanzieren kann, wenn man selber viele neue Partner wirbt und diese möglichst auch das teure Paket kaufen.

Bei digitalen Produkten ist mit so einem Upgrade-Paket oft eine vorgeschobene Mehrleistung des Produktes verbunden, die aber in keinem Verhältnis dazu steht, was man dafür bezahlen muss.

Noch fragwürdiger wird das ganze dann, wenn man grundsätzlich dafür bezahlen muss, um besser, mit mehr Prozenten, oder in tiefere Ebenen hinein bezahlt werden möchte.

Solche Konstellationen führen dazu, dass bekannte Multiplikatoren und gute Verkäufer heutzutage von einem Network ins nächste springen, Ihre eigene Downline jedesmal versuchen ins neue superdupertolle Netzwerk einzuschreiben und immer darauf bestehen, dass das teuerste Upgrade gekauft wird.

*„Du willst doch auch richtig erfolgreich werden, oder? Die Erfolgreichen nehmen immer das teuerste Paket!“*

## 3.2. Zusatzangebote von der Upline

Noch mieser finde ich es allerdings, wenn die Upline auch noch ein unabhängiges 2. Geschäft mit der eigenen Downline aufbaut. Da werden dann „Teams“ innerhalb des Unternehmens aufgebaut mit eigenen „Team-Erkennungszeichen“ wie Mützen, Anstecker, Flyer oder Aufkleber, die natürlich auch gekauft werden müssen.

Grundsätzlich, so habe ich in meiner anfänglichen Naivität gedacht, sollte doch jede Upline daran interessiert sein, seiner Downline alles, aber auch wirklich alles zu zeigen, zu erklären und bei zu bringen, damit diese möglichst erfolgreich wird. Denn je nach Vergütungsplan verdient man ja schließlich letztendlich den Großteil seines „passiven“ Einkommens über die Umsätze der Downline.

Wie gesagt, KnowHow, Schulungen, eBooks, Videos etc. sollten schon zum Selbstkostenpreis abgegeben werden, aber dann gleich noch einmal 197,- € für eine Videoschulung zu blechen, diese dann mit einem eigenen mehrstufigen Affiliate-System zu verknüpfen und damit die Downline noch einmal abzukassieren halte ich für mies.

... und für eine „Privataudienz“ beim Networkguru meiner Firma darf ich dann gleich 1000,- € löhnen – die Stunde ...

Genau aus diesem Grund habe ich angefangen mein „Traffic-Wave-Portal“ aufzubauen. Hier biete ich KOSTENLOS Anfängern Hilfen an.

Bezahlen muss hier nur der, der aktiv auf dem Portal werben will.

### 3.3. Teil 1 – Fixkosten

Ich war einmal bei einem sog. „Saft-Unternehmen“. Wie üblich dort, nimmt man jeden Monat seine eigenen 4 Flaschen, verschenkt, verkauft oder trinkt diese selber - ca. 120,- €. Soweit auch OK und akzeptabel. Zumindest etwas für die Gesundheit getan.

Dann hatte ich eine sehr aktive Upline. Die wollte uns helfen. Es wurden also eigene Videos erstellt, ein eigenes „Backoffice“ mit eMail-System und Einladungen und einem Schritt-für Schritt Qualifizierungsprozess der neuen Interessenten und, und, und. Das waren dann noch mal 50,- € im Monat. Aber auch OK, das System funktionierte ganz gut, die Videos waren ordentlich produziert und das Kunden- und Interessenten-Verwaltungssystem war wirklich gut und ausgereift.

Aber es fehlten immer noch Interessenten. Doch auch die wurden von der Upline besorgt. Man konnte sich Datensätze mit 50 oder 100 Adressen, eMails und Telefonnummern kaufen und „abtelefonieren“. Je nach Einsatz schaffte man das in 21 – 2 Monaten. Noch mal 100,- €. Aber immer noch OK, denn einige stiegen ins System ein, tranken den Saft, fühlten sich gesünder und warben neue Mitglieder. Alles im grünen Bereich.

Dazu kamen dann noch die Treffen. Motivation muss natürlich auch sein und Erfolge feiern und Schecks zeigen und sich kennen lernen. Da bin ich dann schon morgens um 4:00 Uhr losgefahren um mir eine Übernachtung zu sparen dann 2 Tage dort mit einer Übernachtung, das Zimmer mit einem Kollegen geteilt. Trotzdem alles in allem mit Teilnahmegebühren, Fahrt und Zimmer etwa 400,- € alle ca. 4 Monate. OK, die Meetings waren informativ, man hat sich besser kennen gelernt und auch einwenig Euphorie getankt.

#### **Fassen wir zusammen:**

Saft, Backoffice, Kontakte, Veranstaltungen machten ca. 300 – 400 € an fixen monatlichen Kosten. Die muss man aber erst mal an Provisionen wieder reinbekommen.

### 3.4. Teil 2 - Alle Leads futsch

Als ich dann nach vielen Montaten soweit war und anfang sogar ein monatliches PLUS von einigen Euronen zu erwirtschaften, fand wieder ein Team-Treffen / Event an. Hier sollte es eine unglaubliche Neuigkeit geben, die unser Geschäft in die nächste Ebene katapultieren würde.

Das Ende vom Lied:

Von heute auf Morgen wurde die komplette Infrastruktur abgeschaltet, alle Kontakte waren weg, die „Oberen“ hatten sich überlegt das „Mutter-Unternehmen“ zu wechseln bzw. haben ein eigenes MLM-Geschäft eröffnet um über Internetwerbung Geld zu verdienen.

Wir wurden aufgefordert dort einzusteigen und dieses steinzeitliche Saft-Geschäft hinter uns zu lassen. Wer sich jetzt schnell entscheidet, behält seinen Strukturplatz auch im neuen Unternehmen, wer zu lange wartet, kann wieder ganz von vorne anfangen.

Die Idee mit der Internetwerbung war dann auch knapp 1 Jahr nach dem Start schon wieder weg vom Fenster, das „fatal four“ Quartett jagt jetzt jeder für sich einem anderen Topf voll Gold am Ende des Regenbogens nach und die Downline steht schön blöd da.

Vielen Dank auch!

#### **Aus dieser Geschichte habe ich folgende Lektionen gelernt:**

1. Verlass Dich NIE ausschließlich auf die Upline
2. Speichere Deine Liste, Deine Leads, Deine Kontakt auf Deinem eigenen System
3. Neu ist nicht immer besser

## 4. Mieser Trick: Unseriöse Vereinfachung

### Kennen Sie das?

*„Du brauchst das nur bei Facebook zu posten und schon läuft der Laden...“*

*„Einmal ein bisschen was zu tun und dann vom „Passiven Einkommen“ ein Leben lang profitieren“*

*„Du musst gar nix machen, wir bauen das alles für Dich auf...“*

... und viele weitere Abwandlungen der selben Laier:

Nix tun, nix investieren an Geld oder Zeit aber Millionen verdienen.

Für alle gierigen, leichtgläubigen, faulen und unmotivierten Leser (SIE sind natürlich nicht gemeint, ich meine immer „DIE ANDEREN“ ...):

### VON NIX KOMMT NIX!

Natürlich kann man clever vorgehen und ganz gezielt gleich die richtigen „Diamanten“ ansprechen, man kann Glück haben und der 2. den man anspricht ist gleich der volle Senkrechtsstarter, man kann Automatisierungen und soziale Netzwerke nutzen, man kann sich die Arbeit vereinfachen und man kann im Gegensatz zu einem 40 Stunden-Job mit mäßigem Gehalt hier tatsächlich deutlich mehr verdienen, doch noch einmal: von nix kommt nix.

Es gibt kein „passives Einkommen“ dass Sie eines Tages nur noch am Strand in der Hängematte liegen, gar nichts mehr machen und das Geld fließt Ihnen immer noch nur so zu. Wenn Sie aufhören, hören viele andere auch auf.

Es gibt keinen „Heiligen Gral“ des Networkmarketing, der alles automatisch und auf Autopilot macht.

**Es gibt kein Schnell-Reich-Werden-System. Punkt. Aus!**

Warum sagt Ihnen das am Anfang nur niemand?

Ganz einfach – keiner würde „anbeißen“ wenn man Ihnen die Wahrheit erzählen würde.

Als wird vereinfacht, simplifiziert, man rechnet Sie reich und die tatsächliche Arbeit wird heruntergespielt.

**Fakt ist, dass 95% aller Networker nicht erfolgreich werden.**

Warum?

Weil diese 95% gar keine Networker sind, sein werden oder sein wollen bzw. die dazu nötige Energie und den nötigen Einsatz nicht bringen wollen oder können. Das sind maximal Endkunden und die sind wichtig, denn nur diese stabilisieren Ihr Einkommen und das ganze System.

**Sie müssen nicht jeden zum Networker „würgen“.**

Sie brauchen oft „nur“ 3 richtige Networker und 10 Kunden.

Doch eben da trennt sich häufig die Spreu vom Weizen.

Wenn das Produkt nichts taugt und man es nicht schafft, das „reine Kunden“ es nutzen oder verbrauchen, sondern alle nur scharf darauf sind Geld damit zu machen, ist schon ein Fehler im System.

Oft locken wir aber nur Menschen an, die ohne viel zu tun, Geld verdienen wollen, das Produkt als „notwendiges Übel“ kaufen, damit man auch Provisionen bekommt, dann merken, das „von nix nix kommt“ und bald wieder aufgeben und damit auch das Produkt nicht mehr kaufen.

Viel wichtiger wäre es, frühzeitig zu erkennen, wer ist Kunde und kann & will das Produkt kaufen und nutzen, ohne damit Geld verdienen zu wollen und wer ist Networker, der mit Ihnen zusammen ein Geschäft aufbauen will und kann.

## 4.1. Änderung der Richtlinien

Das ist einem Freund von mir so passiert.

Er war ein guter Vertriebler für ein deutsches MLM-Unternehmen. Er hat sogar mitgeholfen den Vertrieb aufzubauen und in Gang zu bringen. Er hat sich voll reingehängt, seinen Job aufgegeben und auch ein hohes 4-stelliges Einkommen pro Monat gehabt.

Doch aus heiterem Himmel hat das Unternehmen die Richtlinien geändert, der Bonusplan wurde „überarbeitet“, und die Provisionszahlungen waren für ihn plötzlich um die Hälfte reduziert.

Schlimm genug, doch dann hat er einen fatalen Fehler begangen und es gewagt sich bei der Firmenleitung zu beschweren, mit denen er bis zu diesem Zeitpunkt „per Du“ war und er sich regelmäßig zu Führungstreffen mit ihnen traf.

Tja, dumm gelaufen, denn wer es wagt die Firmenpolitik zu kritisieren, ist illoyal dem Unternehmen gegenüber und das darf natürlich nicht geduldet werden. Also wurde er komplett suspendiert und verdiente plötzlich gar nichts mehr.

### **Aus dieser Geschichte habe ich folgende Lektionen gelernt:**

1. Denk immer daran, das Unternehmen hat die Macht, nicht Du
2. Wenn es ums Geld geht, gibt es keine Freundschaften mehr
3. Verlass Dich nie auf mündliche Zusagen
4. Hab nicht nur ein Standbein, sondern bau Dir am besten selber etwas eigenes und unabhängiges auf

## 5. Mieser Trick, wenn es nur um Leads geht

„Es ist nicht persönlich – es geht nur um den Lead\*!“

*\*Definition: Lead (von englisch to lead = ‚(an)führen‘; [li:d]) bezeichnet:*

*- im Vertriebsmarketing die erfolgreiche Kontaktabstimmung eines Produkt- oder Dienstleistungsanbieters zu einem potenziellen Interessenten, siehe Leadgenerierung*

*- im Affiliate Marketing eine durch einen Händler definierte Transaktion eines Kunden oder Interessenten (z. B. Gewinnspielteilnahme, Newsletter-Anmeldung, ...), die dem Vermittler vergütet wird, siehe Affiliate (Partnerprogramm) #Pay per Lead*

Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Lead>

So könnte man das Vorgehen einiger Firmen und einiger „hilfreicher“ Upliner auch beschreiben.

Da werden Internetseiten angeboten, OptIn-Seiten, Verkaufsseiten, Leadseiten, alles, um dem Frischling zu helfen. Manchmal ist ein rudimentäres Backoffice damit verbunden mit einem primitivem Autoresponder.

Selten ist das kostenlos, meistens muss man auch noch dafür extra zahlen. Und was hat man davon?

Alle Daten sind bei der Upline oder bei dem Unternehmen und sollte es irgendwann einmal bei Ihnen zu einem Meinungswechsel kommen und Sie wollen mit einem anderen Unternehmen zusammenarbeiten sind Ihre ganzen Kontakt futsch.

Sie können natürlich vorher versuchen irgendwie die Daten zu kopieren, was häufig weder möglich noch gewünscht noch sehr einfach ist.

Da haben Sie ein Jahr lang 173 Leute ins System gebracht und plötzlich haben Sie nichts mehr davon. Sie verlieren Ihren Zugang, Ihre Telefonnummern, Ihre Provision.

Gerade bei den ganz neuen internetbasierten Modellen von denen jeden Tag mindestens 2 Neue promoted werden, kommt es mir so vor, als ob es einzig und alleine darum geht „Adressen = Leads“ einzusammeln.

### **Was können Sie dagegen tun?**

Eigentlich nur eines und das kostet leider etwas Zeit, Geld und Können.

- Sie brauchen eine EIGENE OptIn-Seite.
- Sie brauchen einen EIGENEN Autoresponder.
- Sie brauchen ein EIGENES CRM\*.

*\*Customer-Relationship-Management, kurz CRM (dt. Kundenbeziehungsmanagement) oder Kundenpflege, bezeichnet die konsequente Ausrichtung einer Unternehmung auf ihre Kunden und die systematische Gestaltung der Kundenbeziehungsprozesse. Die dazugehörige Dokumentation und Verwaltung von Kundenbeziehungen ist ein wichtiger Baustein und ermöglicht ein vertieftes Beziehungsmarketing. In vielen Branchen (z. B. Telekommunikation, Versandhandel, Dienstleistungsunternehmen) sind Beziehungen zwischen Unternehmen und Kunden langfristig ausgerichtet. Mittels CRM werden diese Kundenbeziehungen gepflegt, was sich maßgeblich auf den Unternehmenserfolg auswirken soll. Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Customer-Relationship-Management>*

Wenn Sie zu den 5% gehören, die wirklich daran arbeiten wollen, sich mit Hilfe von Networkmarketing ein Geschäft aufzubauen, dann müsse Sie alles daran setzen, damit man mit IHNEN zusammenarbeiten will – nicht mit dem Unternehmen.

- SIE sind das Geschäft.
- SIE sind die Marke.
- SIE sind derjenige, bei dem man sich einschreibt.
- IHNEN vertraut man.

Kennen – Mögen – Vertrauen – Kaufen / Mitmachen – das gilt auch für das Networkmarketing.

Sie brauchen selber die Leads, die Menschen, die SIE kennen.

Danach müssen Sie gute Tipps geben oder durch Hinhören und auf diese Menschen eingehen.

Dann wird man Sie mögen um im Laufe der Zeit ein Vertrauensverhältnis zu ihnen aufzubauen.

Erst dann werden sie kaufen.

Das gilt sowohl für zukünftige Vertriebspartner als auch für Kunden.

Ihre Upline hat das verstanden und tut so als ob sie ihnen hilft. In Wirklichkeit führt das dazu, dass IHRE Kontakte Vertrauen zu Ihrer UPLINE aufbauen, anstatt zu Ihnen.

Und irgendwann sagt sich Ihr Partner oder Ihr Kunde, warum nicht gleich zur Quelle gehen und den Mittelsmann umgehen. Anscheinend haben die anderen ja sowieso mehr Ahnung als er selbst.

Dann wechselt Ihre Upline das Unternehmen und nimmt Ihre Downline mit und Sie sind draußen!

## 5.1. Partner sind auch nur Kunden

Angefangen habe ich in einem Networkmarketing-Unternehmen bei dem es hauptsächlich um den Verkauf von hochpreisigen Wellness-Produkten ging. Die Teile waren wirklich gut und einige davon nutze ich bis heute, was bedeutet, dass es keine Verbrauchsprodukte waren. An sich ja nichts schlechtes, nur eben im Networkmarketing nicht so einfach, weil immer neue Endkunden gebraucht werden.

Außerdem sollten die Produkte erst vom Vertriebspartner gekauft werden und dann zu einem 20% höherem Endkundenpreis weiterverkauft werden. Ist durchaus eine Möglichkeit, nicht illegal aber eben auch schwierig. Besonders, wenn man in einem dünn besiedeltem, ländlichem, strukturschwachem Landkreis wohnt.

Als die 20 Leute, die sich so ein Produkt im Wert von 2000 – 3000 € hier überhaupt leisten konnten, dieses bei mir gekauft hatten, brach der Markt daraufhin ein. Da die damalige Downline, wie im letzten Jahrtausend üblich, lokal aufgebaut war, waren wir nicht nur Partner, sondern auch direkte Konkurrenten.

Um eine höhere Provision zu bekommen war nicht nur die Anzahl der „Beine“ oder „Ebenen“ entscheidend, sondern auch der monatliche persönliche Umsatz. Wenn dann kurz vor Ende noch hundert Euro gefehlt haben, dann hat man sich eben selber noch schnell was gekauft, in der Hoffnung es im nächsten Monat weiter verkaufen zu können.

Außerdem wurde man dazu angehalten, von jedem Produkt mindestens eines selber auf Lager zu haben, um es als Vorzeigeprodukt auch vorstellen zu können. Dazu wurden wöchentliche oder sonstige regelmäßige „Produkt und Vertriebs-Vorstellungen“ in teilweise angemieteten öffentlichen Räumen abgehalten.

Alle 6 Monate gab es wieder eine neue Produkteinführung oder eine 2.0-Version eines früheren Produkte, die natürlich alle erst einmal selber bestellt werden mussten. Der Eigenumsatz wurde übrigens auch verprovisioniert.

Als also der lokale Markt abgegrast war, schlug mir mein Sponsor vor, mich jetzt auf die nächst größere Stadt zu konzentrieren. So fuhr ich also nach Feierabend mit meinem Auto voller Produkte zu Hausterminen, die ich selbst per kalter Telefonakquise organisiert hatte oder ich hielt selbst organisierte Produktvorstellungen in Gaststätten, Jugendheimen, Feuerwehr- und Sportclubräumen ab.

Immer öfter fühlte ich mich vom Unternehmer wie ein Kunde behandelt und nicht wie ein Vertriebspartner, denn der Mutterfirma war es ja egal, wer die Produkte kauft, ob ein wirklicher Endkunde, oder ein Vertriebspartner, der sich den Lagerraum damit zustellt.

Letztendlich hatte ich kaum Lebensqualität, was wie auf Achse, mein Warenlager wuchs und für jeden neuen Kunden musste ich immer mehr Zeit & Einsatz aufwenden.

Auf zu neuen Ufern sagte da mein Sponsor, es wird ein neues Land eröffnet, da musst Du unbedingt vorne mit dabei sein. Komm mit nach Ungarn, Polen, Österreich, Ukraine, Australien etc. pp.

Da hab ich dann „Nö, danke!“ gesagt.

**Aus dieser Geschichte habe ich folgende Lektionen gelernt:**

1. Auch wenn man mal gut verdient, muss es nicht so weitergehen
2. Das Unternehmen und die Vertriebsart muss zum eigenen Lebensstil passen
3. Man kann nicht 1:1 alles Duplizieren, was die Upline einem vorlebt, wenn die Umstände einfach andere sind

## 6. Mieser Trick: „Es liegt an Dir ...“

... wenn´s nicht klappt!

Wie ich mittlerweile solche typischen **MLMler-Sprüche** hasse:

- *„Du must nur durchhalten...“*
- *„Da wo andere aufgeben, musst Du weitermachen...“*
- *„Du musst Deine Paradigmen ändern...“*
- *„Wenn Du es nur wirklich willst, klappt es schon...“*
- *„Du musst endlich aus Deiner Komfortzone herausgehen...“*
- *„Wer Kritik übt, ist illoyal...“*
- *„Kritik bringt nur negative Energien...“* (selbst wenn sie gerechtfertigt ist)

OK, wer faul, dumm, gierig und menschenverachtend ist, für den mag es zutreffen, dass er/sie sich zuerst charakterlich ändern sollte, bevor es im Networkmarketing klappt.

Aber für alle ehrlichen, fleißigen, unermüdlichen „Arbeitsdrohnen“ ist jeder dieser Sprüche jedesmal ein Schlag ins Gesicht.

**Sehr viel öfter klappt es im MLM nicht, weil:**

- das Unternehmen ein Scheißprodukt hat
- die Unternehmensführung Fehler macht oder einfach inkompetent ist
- dem Unternehmen das Geld ausgeht
- die Upline nicht kompetent ist und selber nicht weiß, wie es geht
- die Upline weiß wie es geht, es einem aber nicht verrät

- das ganze System nicht auf Endkunden ausgerichtet ist
- der Vergütungsplan ungerecht ist
- die Nische des Produktes viel kleiner ist als einem „verkauft“ wird
- das einzige Motiv für alle die mitmachen „Geld verdienen“ ist
- und noch so einiges mehr...

Es gibt einfach Systeme, Produkte, Vertriebspläne und Unternehmen, die nicht funktionieren und andere, die seit Jahren, wenn nicht sogar seit Jahrzehnten Ihren aktiven gewissenhaften Partnern schöne Provisionen einbringen.

Es ist ja so einfach heutzutage hier eine Software für Affiliatepartner ein wenig aufzumotzen, dort ein digitales Produkt – „das wirklich JEDER braucht“ – zu erstellen und sich einen schön anzusehenden Verdienstplan auszudenken. Das bedeutet aber noch lange nicht, dass es auch für die Vertriebspartner funktioniert.

Manchmal ist das aber gar nicht so einfach zu erkennen und viele fallen dann doch wieder auf die „Werbung“ rein.

Wenn die Downline dann anfängt zu „murren“ wird eben eine Veranstaltung geplant, ein Event.

Da wird dann eine „Motivationstrainer“ eingeladen, der die Basis dann schon wieder in die richtige Richtung schiebt.

Dabei wird zu oft vergessen: „Motivation kann man nicht kaufen oder lernen!“ Motivation kommt von „Motiv“. Sie brauchen einen wirklichen eigenen, inneren GRUND um mitzumachen, weiterzumachen und loyal zu bleiben.

Dieser GRUND muss mehr sein als „Geld verdienen“, muss aber auch nicht so übertrieben hochgesteckt sein wie „Ich will so viel verdienen, dass ich eine Stiftung gründen kann, die den Hunger auf der Welt besiegt...“ oder „Ich will ein Mittel gegen Krebs erfinden!“

Es reicht wirklich aus einen eigenen wirklichen ehrlichen inneren Antrieb zu finden und dann natürlich noch das richtige Unternehmen ...

Natürlich gehört die Bereitschaft sich zu verändern, zu lernen, etwas neues oder etwas anders zu machen dazu, um im Networkmarketing (oder im Leben) erfolgreich zu sein, doch man kann ja nicht seine komplette Identität umkrempeln.

Sie müssen etwas finden, dass zu Ihnen passt, das Ihnen Spaß macht, das gebraucht und damit auch gekauft wird und was Sie mit Ihren Möglichkeiten, Ihrer Ausbildung, Ihren bisherigen Erfahrungen auch können.

Wenn es nicht klappt, liegt es NIE NUR an Ihnen. Manchmal auch, manchmal gar nicht und manchmal haben Sie einfach die falsche Wahl getroffen und es funktioniert für Sie nicht. Oft liegen die Gründe aber, wie oben schon beschrieben völlig außerhalb Ihres Einflusses.

Andererseits liegt es doch nur an IHNEN, denn SIE sind das Geschäft. Menschen vertrauen IHNEN, kaufen bei IHNEN und fragen SIE! Also achten Sie darauf, mit wem Sie sich als „Partnerunternehmen“ zusammentun, denn dessen Fehler fallen dann auch auf SIE zurück ...

## 6.1. Duplikation – Authentizität

In meinem ersten Networkmarketing-Unternehmen hatte ich eine charismatische Upline-Persönlichkeit. Anwalt aus Hamburg, mega-erfolgreich, tolles Auftreten, schick gekleidet, souverän auf der großen Bühne und immer auf Achse von einer Großstadt zur nächsten, dann zum Mutterkonzern in die USA und zum nächsten Event als Gastredner nach Australien.

So muss es also sein, wenn man wirklich Erfolg hat.

So muss ich also werden, denn man soll ja von den Besten lernen und das dann übernehmen, nachmachen, spiegeln und dann selber so sein.

Das Problem war nur, dass ich im Hinterkopf immer die Stimme hatte: „Dann bist Du nicht mehr so oft zu Hause und siehst Deine Frau und Kinder seltener...“

Meine Prioritäten lagen also ganz woanders und Erfolg bzw. ein erfolgreicher Lebensstil bedeuten für mich etwas anderes als für dieses „Vorbild“.

### **Aus dieser Geschichte habe ich folgende Lektionen gelernt:**

1. Duplikation bedeutet nicht, alles ganz genauso nach zu machen, wie die Upline
2. Jeder hat eine andere Ausgangsposition, andere Prioritäten, andere Werte und muss auf dieser Basis seinen eigenen Weg finden
3. Entscheidend ist letztendlich die Stimmigkeit, die Authentizität

## 7. ... und zum Schluss noch

### 7.1. Die 7 schlimmsten Lügen ...



#### ... im Network Marketing

Dr. Meinhard Mang hat 2008 ein ähnliches eBook geschrieben, welches ich jedem dringend empfehle auch zu lesen.

Sie können es direkt (nach Anmeldung) im Traffic-Wave-Portal herunterladen.

Einige der Punkte, die ich anspreche kritisiert auch Herr Dr. Mang, andere finden Sie nur bei ihm und einige nur in diesem eBook.

#### Inhaltsverzeichnis:

Lüge #1 – Jeder ist Ihr potenzieller Kunde!

Lüge #2 – Wir verkaufen nicht. Wir teilen lediglich Produkte mit anderen.

Lüge #3 – Jeder kann im Network Marketing Erfolg haben!

Lüge #4 – Wir bauen Ihr Business für Sie auf!

Lüge #5 – Wir haben das beste Produkt!

Lüge #6 – Sie glauben nur nicht genug daran!

Lüge #7 – Das erprobte System

## 7.2. 10 Fragen ...

... die Sie sich bzw. Ihrem Sponsor stellen sollten:

1. An wen kann ich mich persönlich wenden, wenn ich Hilfe brauche?
2. An wen noch?
3. Was genau muss ich tun, um mein eigenes Produkt zu refinanzieren?
4. Welche weiteren Kosten kommen auf mich sonst noch zu?
5. Wie finde ich Endkunden, bzw. wer genau ist die Zielgruppe für das Produkt?
6. Wie finde ich weitere Vertriebspartner, bzw. welche Voraussetzungen sind für erfolgreiche Partner unabdingbar?
7. Welcher Vorgehensweise haben die Top-Leute dieses Unternehmens Ihren Erfolg zu verdanken?
8. Was ist der USP\* vom Hauptprodukt?
9. Was ist der USP\* vom Vertriebssystem?
10. Was ist IHR USP\* ?

*\*Als **Alleinstellungsmerkmal** (engl. unique selling proposition oder unique selling point, **USP**) wird im Marketing und in der Verkaufspsychologie das herausragende Leistungsmerkmal bezeichnet, mit dem sich ein Angebot deutlich vom Wettbewerb abhebt. Synonym ist veritabler Kundenvorteil. Das Alleinstellungsmerkmal sollte „verteidigungsfähig“, zielgruppenorientiert und wirtschaftlich sein sowie in Preis, Zeit und Qualität erreicht werden. Der Begriff gehört zum Grundvokabular des Marketings. Ein Alleinstellungsmerkmal, d. h. ein einzigartiges Nutzenversprechen, soll mit dem Produkt verbunden werden. (Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Alleinstellungsmerkmal>)*

## 7.3. 14 Regeln ...

... die Sie beachten sollten:

1. Geraten Sie nicht in die „Gier frisst Hirn“-Falle
2. Denken Sie daran: „Von nix – kommt nx!“
3. Wenn Sie es nicht verstehen, inhaltlich oder von der Sprache her, dann machen Sie es nicht
4. Überprüfen Sie die Angaben und nehmen Sie sich einen Bleistift und rechnen Sie einfach mal nach
5. Machen Sie sich einen realistischen Plan und setzen Sie diesen dann auch um
6. Setzen Sie sich eine realistische Frist, bis zu welchem Zeitpunkt, was erreicht werden sollte
7. Bauen Sie Ihr eigenes Netzwerk auf und machen Sie sich selber zur Marke
8. Suchen Sie sich 3 – 5 wirklich erstklassige Teampartner / Freunde mit denen Sie sich gemeinsam das Geschäft aufbauen
9. Filtern Sie End-Kunden von Geschäftsleuten
10. Wenn Sie etwas gefunden haben, was seriös ist, was Ihnen Spaß macht, was gebraucht wird, wofür es einen Markt und Endkunden gibt, wo der Vergütungsplan gerecht ist, wo das System der Refinanzierung nach spätestens 1 – 2 Monaten funktioniert hat – dann BLEIBEN SIE DABEI
11. Lassen Sie sich nicht dauernd ablenken und verzetteln Sie sich nicht
12. Denken Sie positiv aber seien Sie nicht leichtgläubig oder naiv
13. Es gibt wichtigeres als „Geld“, aber mit Geld kann man vieles von diesem „Wichtigen“ erreichen.

14. Achten Sie auf Ihre Gesundheit, Ihre Ernährung und Ihren mentalen Ausgleich

## 7.4. Die 7 größten Fehler ...

... die Sie im Internetmarketing / Networkmarketing machen können:

1. Verzettelt und auf zu viele Hochzeiten tanzen
2. keine Kontinuität
3. alles selber neu erfinden und 100% richtig machen zu wollen
4. schnelles Geld machen wollen
5. die Produkt nicht kennen
6. das System nicht kennen und nicht nutzen
7. sich auf ds Unternehmen und die Upline verlassen, anstatt auf sich selbst

## 7.5. Fehler der Unternehmensleitung

Immer häufiger wird Networkmarketing auch einfach als neuer „viraler“ Vertriebsweg für digitale Produkte genutzt.

Das bietet sich aus vielen verschiedenen Gründen an, denn gerade über soziale Netzwerke ist eine Bewerbung heutzutage besonders einfach und mit einem mehrstufigen Verdienstplan ist auch jeder gerne bereit viele neue Partner zu gewinnen.

Das Problem dabei ist, dass die Vertriebsform „MLM“ seine eigenen Gesetze hat.

Networkmarketing ist nicht einfach nur Affiliatemarketing mit ein paar mehr Verdienstebenen. Es reicht nicht aus, ein Affiliate-Programm ein wenig umzumodeln, sodass es auch Provisionen auf der 4., 5. oder 6. Ebene gibt. Da gehört einfach MEHR dazu. Doch genau das verstehen viele Internetmarketer nicht.

Die Downline heutzutage ist längst nicht mehr so loyal ist wie früher. Schauen Sie sich doch einfach einmal um, wie viele „virale System“ es gerade jetzt im Internet gibt und täglich kommen neue hinzu mit ehrgeizigen Versprechungen und großen Visionen.

Wenn bei dem einen Unternehmen einmal etwas nicht ganz rund läuft ist man mit nur einem Klick sehr schnell wieder weg und verlorenes Vertrauen ist so gut wie nicht mehr wieder zurückzugewinnen.

Die emotionale Bindung an „sein“ Unternehmen, die Investitionen, die Einarbeitung in das System usw. sind heute nicht mehr so umfangreich wie Ende des letzten Jahrtausends.

Mein letztes „neu“-MLM-Unternehmen hat da so ziemlich alles falsch gemacht, was man aus Networkmarketing-Sicht falsch machen kann:

- Erst gibt es einen Hype und einen kostenlosen Zugang und dann passiert lange gar nichts. Die Energie verfällt und man wendet sich eben neuem zu.
- Ein finanzieller hochwertiger Einstieg wird angeboten, das Geld wird einkassiert und wieder passiert nichts
- Das Produkt, welches dann irgendwann kommt ist unausgereift, fehlerhaft und vom Umfang und der Leistung wesentlich schwächer als angekündigt
- Die ehrliche Kommunikation mit den Vertriebspartnern fehlt fast vollständig
- Die Unternehmensführung ist zerstritten und ein Gründer steigt aus
- Offline-Veranstaltung zur besseren Bindung der Partner ans Unternehmen finden zwar statt, doch Versprechungen werden nicht oder stark verzögert eingehalten
- Und der schlimmste Fehler: Das Abrechnungsprogramm für die Provisionen und die Downlinestruktur ist fehlerhaft, undurchsichtig, nicht transparent und die Auszahlung der Provisionen dauert Wochen bis Monate.

Wenn ein Vertriebspartner auch an das Konzept und die Firmenleitung glaubt, so hört spätestens beim Geld der Spaß wirklich auf.

### **Aus dieser Geschichte habe ich folgendes gelernt:**

Nichts, denn weil ich mich da so reingehängt habe und aus purem Zweckoptimismus war ich viel zu lange dabei. Bis zum großen Knall...

OK, ich hab also doch etwas daraus gelernt: Loyalität ist schön und gut, kann aber auch nach hinten losgehen und egal wieviel man selbst an Zeit, Geld und Herzblut man in die Sache eingesteckt hat, wenn nichts mehr geht muss man rechtzeitig den Stecker ziehen!

## 7.6. Die 6-Schritte-Formel ...

... für Ihren Erfolg im Networkmarketing

1. Erstellen Sie eine eigene Landingpage / OptIn-Seite
2. Führen Sie allen Traffic nur auf diese Seite und bauen Sie sich IHRE eigene Liste mit Leads auf
3. Werden SIE selber zur MARKE
4. Bauen Sie vertrauen auf, werden Sie zum Experten
5. Trennen Sie rechtzeitig „Kunden“ von „Unternehmern“
6. Verweisen Sie dann erst auf das Network, das Unternehmen, das Affiliate-Produkt Ihrer Wahl

## 7.7. Papst – Kurie und Networkmarketing

Papst Franziskus hat vor der römischen Kurie die Verwaltungsspitze des Heiligen Stuhls deutlich kritisiert und Missstände angeprangert. Er hofft, dass diese 15 Punkte im nächsten Jahr beseitigt werden. Die Kurie leide dem Papst zufolge an folgenden Schwächen:

- 1) **Sich unsterblich, immun oder unersetzbar zu fühlen:** "Eine Kurie, die sich nicht selbst kritisiert, die sich nicht selbst erneuert, die nicht versucht, sich selbst zu verbessern, ist ein kranker Körper".
- 2) **Zu hart arbeiten:** "Eine Rast ist für diejenigen, die ihre Arbeit getan haben, notwendig, gut und sollte ernst genommen werden".
- 3) **Spirituell und geistig abzustumpfen:** "Es ist gefährlich, diese menschliche Empfindsamkeit zu verlieren, die einen mit denen weinen lässt, die weinen, und mit denen feiern lässt, die fröhlich sind".
- 4) **Zu viel planen:** "Es ist nötig, gute Pläne zu machen. Aber verfallt nicht der Versuchung, die Freiheit des Heiligen Geistes einzuschließen oder zu dirigieren, denn er ist größer und großzügiger als jeder menschliche Plan".
- 5) **Ohne Koordination** zu arbeiten wie ein lärmendes Orchester: "Wenn der Fuß der Hand sagt: 'Ich brauche dich nicht' oder die Hand dem Kopf sagt: 'Ich habe das Sagen'".
- 6) **"Spirituelles Alzheimer":** "Wir sehen es in den Leuten, die ihr Zusammentreffen mit dem Herrn vergessen haben ... in jenen, die völlig auf ihr Hier und Jetzt, ihre Leidenschaften, Launen und Manien angewiesen sind; in jenen, die Mauern um sich bauen und sich von Götzen versklaven lassen, die sie mit ihren eigenen Händen erschaffen haben".
- 7) Sich in **Rivalitäten** zu verlieren und zu prahlen: "Wenn das eigene Aussehen, die Farbe der Gewänder oder Ehrentitel zu den wichtigsten Zielen im Leben werden".
- 8) Das Leiden an **"existenzieller Schizophrenie"**: "Es ist die Krankheit jener, die ein Doppelleben führen. Ein Resultat der Scheinheiligkeit, die typisch ist für

mittelmäßige und fortgeschrittene spirituelle Leere, die auch akademische Titel nicht füllen können. Es ist eine Krankheit, an der oft die leiden, die den Priesterdienst aufgegeben haben und sich auf bürokratische Aufgaben beschränken und dadurch den Kontakt mit der Realität und echten Menschen verlieren".

9) "**Terror des Geschwätzes**": "Das ist die Krankheit von Feiglingen, die nicht den Mut haben, direkt zu sprechen, sondern nur hinter dem Rücken von Leuten".

10) **Verehrung der Vorgesetzten**: "Das ist die Krankheit jener, die ihre Vorgesetzten hofieren und dafür auf deren Wohlwollen hoffen. Sie sind Opfer des Karrierismus und des Opportunismus. Sie verehren Menschen, die nicht Gott sind".

11) **Gleichgültigkeit gegenüber anderen**: "Wenn man aus Neid oder Heimtücke Freude daran findet, andere fallen zu sehen, statt ihnen aufzuhelfen und sie zu ermutigen".

12) **Eine Trauermine aufzusetzen**: "Tatsächlich sind theatralischer Ernst und steriler Pessimismus oft Symptome von Angst und Unsicherheit. Der Jünger muss höflich, enthusiastisch und glücklich sein und Freude weitergeben, wo auch immer er hinget".

13) **Immer mehr zu wollen**: "Wenn ein Jünger versucht, eine existenzielle Leere in seinem Herz mit der Ansammlung materieller Güter zu füllen, nicht weil er sie braucht, sondern weil er sich dadurch sicherer fühlt".

14) **Die Bildung "geschlossener Kreise"**, die stärker seien wollen als die Gemeinschaft: "Diese Krankheit beginnt immer mit guten Absichten, aber mit der Zeit verklavt sie ihre Mitglieder, indem sie zu einem Krebsgeschwür wird, das die Harmonie des Körpers bedroht und so viel Schaden verursacht – Skandale – besonders gegenüber unseren jüngeren Brüdern".

15) **Das Streben nach weltlichen Profiten und die Prahlerei**: "Das ist die Krankheit jener, die unersättlich sind in ihren Versuchen, ihre Macht zu vervielfachen, und dabei des Rufmords, der Diffamierung und der

Diskreditierung anderer fähig sind – auch in Zeitungen und Magazinen – , natürlich um sich selbst als kompetenter als andere darzustellen".

<http://www.zeit.de/gesellschaft/2014-12/papst-franziskus-kurie-kritik-liste>

*Wenn man einmal die typischen kirchlichen Begriffe außer Acht lässt, so kann man diese Kritik sicherlich auch auf viele andere Bereiche übertragen. Auch auf so manche Networkmarketing-Struktur...*

## 7.8. Gute Wünsche

Zum Schluss möchte ich Ihnen allen viel Glück und Erfolg wünschen!

Geben Sie nicht auf, das für SIE GENAU RICHTIGE Unternehmen / Produkt zu suchen und zu finden. Bleiben Sie am Ball, bilden Sie sich weiter, kümmern Sie sich auch um Ihre anderen Bedürfnisse, Ihre Gesundheit, Ihre Beziehungen und gehen Sie jeden Tag einen Schritt weiter in Richtung Ihres Zieles!

Mein erstes Lebensmotto lautet ja: „Von nix kommt nix!“

und mein 2. Motto lautet:



„If you always do what you've always done, you'll always get what you've always got.“

— Henry Ford

In diesem Sinn ...

DocGoy Gusborn, den 29.05.15

## **8. Anhang**

### **8.1. Ihre eigene Empfehlung**

Stellen Sie hier Ihr eigenes MLM Partnerunternehmen vor, oder löschen Sie dieses Kapitel.

Wenn gelöscht, dann auch das Inhaltsverzeichnis aktualisieren. Klick im Verzeichni rechte Maustaste.

## 8.2. Copyright



Copyright 2009 – 2015

– Dr. Reinhard Goy -

Alle Rechte vorbehalten.

Der gesamte Inhalt dieses eBooks, d.h. z. B. alle Texte, Symbole, das Layout und Fotos unterliegen dem Urheberrecht von Dr. Reinhard Goy. Dieses eBook darf - auch auszugsweise - nicht ohne schriftliche Zustimmung des Autors kopiert oder weiter verkauft werden, außer Sie besitzen die Rechte dazu (s. Lizenz).

Copyright-Verletzungen werden abgemahnt und Schadensersatz geltend gemacht. Bitte beachten Sie, dass dies keine leere Worthülse ist, sondern mein Rechtsanwalt, der auf Urheberrechtsfragen spezialisiert ist, meine Rechte als Urheber sehr erfolgreich vertritt.

Wenn Sie Fragen zum Urheberrecht haben, nehmen Sie bitte Kontakt mit mir auf: <http://impressum.twitt-erfolg.de>

### 8.2.1. HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Der Autor hat alles in seiner Macht stehende getan, dieses eBook (gleiches gilt auch für die Videos und den eMail-Kurs) kompetent und vollständig zu gestalten. Dennoch kann er keine Garantie dafür übernehmen, dass der Inhalt unbegrenzt aktuell ist, da sich im Internet Änderungen naturgemäß schnell vollziehen können.

Der Autor übernimmt keine Verantwortung für Verluste jeglicher Art, die dem Leser direkt oder indirekt aus dem Gebrauch der Informationen dieses eBooks entstehen sollten.

Der Autor gibt keine Beratung in rechtlichen, wirtschaftlichen oder steuerrechtlichen Fragen. Jeder Leser ist aufgefordert, kompetenten Rat von entsprechenden Fachleuten einzuholen.

Es werden keine Garantieaussagen über möglicherweise zu erzielende Einkünfte gemacht. Jeder Leser ist für seine geschäftlichen und finanziellen Entscheidungen selbst verantwortlich.

Der Autor behält sich das Recht vor, jederzeit Änderungen ohne Vorankündigungen vorzunehmen.

Der Autor übernimmt keinerlei Haftung für Schäden, die durch die Anwendung der Tipps und Tools entstehen, entstehen können, entstanden sind.

Weitere Haftungsausschlüsse entnehmen Sie bitte dieser Seite:

<http://impressum.twitt-erfolg.de>

**Mit dem Herunterladen des eBooks stimmen Sie diesem Haftungsausschluss zu.**

### 8.2.2. Warennamen

Die hier verwendeten Zitate aus fremden Bild- und Textveröffentlichungen dienen als Belege meiner eigenständigen Ausführungen, kritischen Positionen und sonstigen Darstellungen in diesem eBook im Rahmen des UrhG, insbesondere die §§ 12 II UrhG (Zulässige Inhaltsmitteilung als gekürzte Wiedergabe zum Zweck der Information und Kritik), 49 UrhG (Berichterstattung) und 51 UrhG (Zitate als Belege eigener Darstellungen). Alle Grafiken, Bilder und Textquellen unterliegen dem Urheberrecht der jeweiligen Verfasser. Sollten Sie hier Ihre eigene Grafik oder Textquelle finden und sind nicht mit der Veröffentlichung auf dieser Homepage einverstanden, informieren Sie uns bitte. Wir werden die entsprechende Grafik / Textquelle umgehend löschen.

Wir weisen darauf hin, dass verwendete Logos, Bezeichnungen und Markenname der jeweiligen Firmen im allgemeinen dem Warenzeichen-, Marken- oder Patentrechtlichem Schutz unterliegen. Bilder von @Fotolia.com

© 2009-2015 Twitt'Erfolg - Dr. Reinhard Goy - Bitte beachten Sie: Twitt'Erfolg steht in keiner Geschäftsbeziehung mit Twitter.com - PLEASE NOTE: Twitt'Erfolg do not affiliate with Twitter.com - Twitter ist eine registrierte Marke und steht für Twitter™ - Google©, Facebook©, Blogger©, PayPal©,

YouTube©, Google Plus©, Clickbank© und alle anderen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Unternehmen – Dieses eBook richtet sich an Unternehmer im Sinne des Paragraph 14 BGB

Die im Buch verwendeten Marken sind Trademarks der jeweiligen Markeninhaber.

### 8.2.3. Verdienstmöglichkeiten

Bei den von mir angebotenen Nebenverdienst-Möglichkeiten handelt es sich um Tätigkeiten auf selbständiger Basis. Für die gewerbe- und steuerrechtliche Anmeldung ist jeder selbst verantwortlich. Für den Inhalt der von Partnerfirmen gemachten Angaben wird keine Haftung übernommen. Die Verdienstmöglichkeiten sind allein vom eigenen Fleiß und Einsatz abhängig, Versprechungen über leicht zu erzielende, hohe Einkünfte werden von mir nicht gemacht.

Dieser Ratgeber wurde nach bestem Wissen recherchiert, erstellt und überarbeitet. Verlag und Autor können jedoch keinerlei Haftung für Ideen, Konzepte, Empfehlungen, Sachverhalte übernehmen. Die publizierten Inhalte sind als Denkanstöße zu verstehen, um jeweils auch zu individuellen Lösungen zu gelangen. Entwicklungen auf dem Reisemarkt, Geschäftsmodelle der Anbieter unterliegen naturgemäß einem schnellen Wechsel der Gegebenheiten sowie Präferenzen aller Beteiligten. Als Leserin und Leser dieses eBooks, möchten wir Sie ausdrücklich darauf hinweisen, dass keine Erfolgsgarantien oder Ähnliches gewährleistet werden können. Auch kann keinerlei Verantwortung für jegliche Art von Folgen, die Ihnen oder anderen Lesern im Zusammenhang mit dem Inhalt dieses eBooks entstehen, übernommen werden. Der Leser ist für die aus diesem Buch resultierenden Ideen und Aktionen selbst verantwortlich.

### 8.2.4. Haftung für Links

Bei direkten oder indirekten Verweisen auf fremde Webseiten ("Hyperlinks"), die außerhalb des Verantwortungsbereiches des Autors liegen, würde eine Haftungsverpflichtung ausschließlich in dem Fall in Kraft treten, in dem der

Autor von den Inhalten Kenntnis hat und es ihm technisch möglich und zumutbar wäre, die Nutzung im Falle rechtswidriger Inhalte zu verhindern.

Der Autor erklärt hiermit ausdrücklich, dass zum Zeitpunkt der Linksetzung keine illegalen Inhalte auf den zu verlinkenden Seiten erkennbar waren. Auf die aktuelle und zukünftige Gestaltung, die Inhalte oder die Urheberschaft der verlinkten/verknüpften Seiten hat der Autor keinerlei Einfluss.

### 8.2.5. Lizenzrechte

Dieses Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jegliche Verwertung ist ohne Zustimmung der Autoren unzulässig. Dies gilt auch und insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Mit der weiteren Lektüre sind Sie damit einverstanden, dass wir weder eine Erfolgsgarantie für die gegebenen Ratschläge, noch eine Haftung für evtl. Folgen ihrer Anwendung übernehmen können

Die ausführlichen Lizenzrechte finden Sie hier direkt zum Herunterladen:

**[LIZENZRECHTE: „Schwarzbuch-MLM“](#)**

#### 8.2.5.1. Lizenzrechte - PU

(Bitte GENAU LESEN, was Sie mit dem eBook dürfen und was nicht)

<b>Lizenzrechte für „Schwarzbuch-MLM“ - (Personal Use)</b>	
Mindestverkaufspreis	Darf nicht verkauft werden
<b>Kann für den privaten Gebrauch genutzt werden</b>	<b>JA</b>

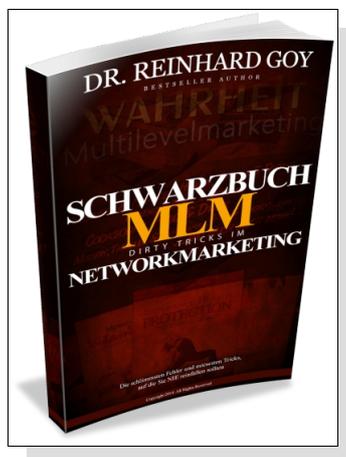
<b>Kann ausgedruckt werden</b>	<b>JA</b>
Dieses eBook hat <b>PLR-Rechte</b> (eingeschränkt)	NEIN
Dieses eBook hat vollständige PLR-Rechte	NEIN
Weitergaberechte – kann unverändert und kostenlos als PDF weitergegeben werden	NEIN
Kann unverändert als PDF als Bonus zu einem anderen Produkt verwendet werden	NEIN
Kann unverändert als PDF bei einem Giveaway / Schenkefest als Geschenk genutzt werden	NEIN
Kann unverändert und kostenlos als PDF verteilt werden	NEIN
Kann unverändert als PDF getauscht werden	NEIN
Kann unverändert als Web-Content auf eigenen Seiten verwendet werden	NEIN
Kann unverändert als Content für Newsletter / eMail-Kurs verwendet werden	NEIN
Kann unverändert als Blogpost-Content verwendet werden	NEIN
Kann unverändert als gedrucktes Exemplar oder auf einer CD-Rom/DVD/Stick weitergegeben werden	NEIN
Die Links im eBook können in eigene Affiliate-Links geändert werden	NEIN
Kann unverändert als PDF auf bezahlten Mitgliederseiten als Download angeboten werden	NEIN
Kann unverändert als PDF mit dieser PU-Lizenz so frei weitergegeben werden	NEIN
Kann unverändert als PDF als Geschenk genutzt werden, um die eigene Liste (Autoresponder) aufzubauen	NEIN
Kann unverändert als PDF überall als kostenloser Download in unveränderter Form angeboten werden	NEIN
Kann als .odt oder .doc weitergegeben werden	NEIN

Die Links können in eigene Affiliate-Links geändert werden und dann als PDF-eBook weitergegeben werden	NEIN
Die Inhalte können geändert werden und dann als PDF-eBook weitergegeben werden	NEIN
Der Autor kann geändert werden und dann als PDF-eBook weitergegeben werden	NEIN
Kann bearbeitet und/oder verändert werden	NEIN
Es kann der eigene Name eingesetzt werden und als eigenes Werk ausgegeben werden	NEIN
Dieses eBook hat <b>RR-Rechte</b>	NEIN
Kann an Endkunden verkauft werden	NEIN
Kann mit Resellerlizenz verkauft / verschenkt werden	NEIN
Kann auf Auktionsseiten wie z.B. eBay zum Festpreis verkauft werden	NEIN
Kann übersetzt werden	NEIN
Der einmalige Downloadlink zum eBook darf weitergegeben werden	NEIN
Dieses eBook hat <b>MRR-Rechte</b>	NEIN
Kann mit PU-Rechten verkauft / weitergegeben werden	NEIN
Kann mit PLR-Rechten verkauft / weitergegeben werden	NEIN
Kann mit Masterresellerlizenz (MRR) verkauft werden	NEIN
Aussteller der Lizenz	Dr. Reinhard Goy
Autor - Urheber	Dr. Reinhard Goy

## 8.2.6. Wichtige Links und weitere Lizenzrechte

Wenn Sie weitere Rechte für dieses eBook erwerben wollen, wie z.B. das Recht der Weitergabe und dazu noch eine fertige OptIn-Seite und Downloadseite möchten, dann bestellen Sie jetzt dieses einmalige Angebot:

**Das MLM-Schwarzbuch mit eingeschränkten PLR-Rechten bestellen:**



**Hier klicken und weitere Lizenzrechte bestellen**

<http://goto.twitt-erfolg.de/mlm-plr>

**Hier geht es zum Traffic-Wave-Portal und der PLR-Schulung**

<http://Traffic-Wave.de>

**Hier erhalten sie Infos zu „Social-Media-Master“**

<http://twitt-erfolg.de/smm>

**Hier geht es zum Autorespondersystem von KlickTipp**

<https://www.klick-tipp.com>