

Dublizierstrategie



Anzeige / Infoband / Einladung / Präsentation

Sehr geehrte(r) Kollege(in),

wir, die wir schon in die höheren Sphären der Karrierepläne in unseren Firmen aufgestiegen sind, werden oft gefragt, wie wir arbeiten, sodass wir immer wieder neue Vertriebspartner gewinnen. Im Grunde ist die Frage leicht beantwortet. Wir arbeiten genau so wie alle anderen Vertriebspartner auch, nur viel, viel massiver.

D.h. wenn Sie in der Woche mit 10 Menschen sprechen, haben wir bereits mit 50 Interessenten gesprochen, wenn Sie 100 Werbebriefe oder Einladungsschreiben verschicken, haben wir bereits 1000 versendet, und wenn Sie eine Anzeige im Monat schalten haben wir bereits locker 10 Anzeigen aufgegeben.

Wir wissen natürlich, dass Sie diese Antwort überhaupt nicht befriedigt, obwohl es die einzige wirkliche Antwort ist, um die Erfolgsfrage zu klären. Es ist die einzige wahre Antwort, warum wir uns bereits auf diesen hohen Stufen der Karrierepläne befinden und Sie sich noch auf dem Weg dorthin bewegen.

Wir geben Ihnen hiermit eine Arbeitsweise an die Hand, die im Verhältnis zum Arbeits- und Kostenaufwand gute Ergebnisse produziert. Doch auch bei dieser Arbeitsweise trifft oben beschriebenes zu. Sie werden bescheidene Erfolge haben, wenn Sie hier und da mal eine Anzeige für Ihr Infoband schalten. Sie werden aber gute bis sehr gute Ergebnisse erzielen, wenn Sie massiv und regelmäßig Ihr Infoband bewerben, Einladungsschreiben versenden und akribisch nachfassen.

Bitte lesen Sie die folgenden Anweisungen gewissenhaft durch und halten Sie sich an die einzelnen Punkte, dann wird sich Ihr Erfolg einstellen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Anwendung und verbleiben

Mit den besten Grüßen

Ihr

Michael Czerner

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5

Dublizierstrategie



Arbeitsanweisung Infoband

1. Lassen Sie sich eine weitere Telefonnummer frei schalten (falls noch nicht vorhanden), an der Sie einen Anrufbeantworter anschließen können.
2. Besorgen Sie sich einen Anrufbeantworter, der über mindestens drei Minuten Aufnahmezeit für den Ansagetext verfügt. Am einfachsten ist es natürlich, wenn Sie Ihren Anrufbeantworter über Ihr PC-Modem schalten.
3. Sprechen Sie z.B. den unten stehenden Ansagetext auf Ihr Infoband. Natürlich können Sie auch eigene Texte entwerfen, die bereits Details zu Ihrer Firma und Ihrer Person beinhalten. Entscheiden Sie sich, ob Sie bereits mit dem Ansagetext und dem folgendem Einladungsschreiben verraten möchten, um was es detailliert geht, oder ob Sie es vorziehen, Ihren Interessenten erst zur Geschäftspräsentation in Kenntnis zu setzen. Je nach dem für welche Vorgehensweise Sie sich entscheiden, müssen Sie andere Regeln beachten:

Sie geben bereits Details im Ansagetext bekannt

Hier wird es schwer sein, in drei Minuten Ansagezeit die richtigen Informationen zu packen, damit Ihr Interessent nicht aufgrund halber Informationen falsch entscheidet. Wir raten Ihnen, lieber unseren vorgefertigten Text, ohne weitere Details zur Ihrer Firma, zu verwenden.

Interessenten die Ihren Namen und Adresse auf Ihrem Anrufbeantworter hinterlassen, haben im Regelfall auch ernstes Interesse. Nun sollten Sie unbedingt, sofort nachdem Sie Ihr Band abgehört haben, diese Interessenten anrufen, Ihr Einladungsschreiben ankündigen und sie weiter positiv stimmen. Tun Sie das nicht, werden Sie auf Ihrer Präsentation eine Überraschung aufgrund ausbleibender Gäste erleben. Dies begründet sich darin, daß Ihr Interessent bereits soviel Informationen aufgrund Ihres Infobands hat, daß er beginnt, mit seinem Umfeld über diese Informationen zu diskutieren. Dabei kommt erfahrungsgemäß selten etwas Gutes heraus und Ihr Interessent wird der Präsentation fern bleiben. Also sollten Sie unbedingt einen Gegenpol schaffen, indem Sie Ihren Interessenten gleich anrufen, Vorsorge betreiben und ihn in seiner Entscheidung, zur Infoveranstaltung zu

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5

Dublizierstrategie



kommen, bestärken. Erst dann senden Sie das Einladungsschreiben raus. Von Vorteil ist es ebenfalls, wenn Sie Ihren Interessenten einen Tag vor der Infoveranstaltung wieder anrufen, und ihn wissen lassen, das Sie gerade mit der Platzvergabe beschäftigt sind und sich erkundigen, ob Ihr Interessent den Anfahrtsweg kennt oder ihm noch eine telefonische Anfahrtsbeschreibung geben sollten.

Sie geben keine Details im Ansagetext bekannt

Hier haben Sie zunächst die leichtere Arbeitsweise, aber zum Schluß auch eine entscheidende Regel einzuhalten. Sie werden bemerken, daß bei dem folgenden, auf diese Arbeitsweise abgestimmten Ansagetext sehr viele Menschen ihre Daten auf dem Infoband hinterlassen. Diesen Menschen senden Sie einfach nur das entsprechende Einladungsschreiben. Seien Sie nicht überrascht, das von den eingeladenen Gästen nur ein Teil zur Infoveranstaltung erscheint. Das ist normal.

Die Adresse ist ja nicht verloren, Sie können nach der Infoveranstaltung ja immer noch telefonisch nachfassen und einen Einzeltermin abstimmen. Nun kommt die entscheidende, unbedingt einzuhaltende Regel: Wenn Ihr Interessent zur Infoveranstaltung erscheint, dürfen Sie nur für ihn da sein. Es muss Ihnen gelingen, in der Zeit zwischen Erscheinen und Infoveranstaltungsbeginn Vertrauen zu Ihrem Interessenten aufzubauen. Nur dann wird Ihr Interessent sich die ganze Infoveranstaltung anhören, nur dann hat Ihr Referent die Möglichkeit, mit fortschreitender Infoveranstaltung zu Ihrem Interessenten durchzudringen, nur dann wird Ihr Interessent von Minute zu Minute offener, läßt die Informationen an sich heran und trifft zum Schluß die richtige Entscheidung.

4. Nun bewerben Sie Ihr Infoband. Fertigen Sie sich günstige Werbekärtchen, mit der Nummer Ihres Infobands, welche Sie überall verteilen. Machen Sie Aushänge an schwarze Bretter, legen Sie Ihre Kärtchen mit der Nummer Ihres Infoband überall aus. Und nun ganz wichtig, schalten Sie Kleinanzeigen im Fließtext. Schalten Sie diese Anzeigen mindestens über einen Zeitraum von sechs Wochen. Die meisten Menschen reagieren erst auf eine Anzeige, wenn sie diese wiederholt sehen. Je nachdem, was Ihr Werbebudget zu Beginn zuläßt, schalten Sie gleich in mehreren Zeitungen Kleinanzeigen.

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5

Dublizierstrategie



Verwenden Sie eventuell folgenden Anzeigentext: „ Ca. 150,- € am Arbeitsabend, nebenberuflich von zu Hause aus, sollte Ihnen ein Anruf wert sein. Vorinfo von Band. Tel: ... “

Kreieren Sie gerne eigene Texte aber halten Sie an folgende Regeln:

Der Anzeigentext soll nichts verraten (dafür ist das Infoband da), benutzen Sie keinen Firmennamen oder die Worte Network, MLM, Vertrieb oder Verkauf. Halten Sie den Anzeigentext kurz. Kurze Anzeigen sind günstig und Sie können mehrfach schalten. Verlassen Sie sich darauf, das Sie auch bei kurzem Text genügend Anrufe erhalten, denn die Worte „ Vorinfo von Band “ wirken Wunder und regen die Neugierde an. Gleichzeitig wird die Angst genommen, ein akribischer Verkäufer könnte am anderen Ende sein, der dem Interessenten einen Job „ aufschwätzen “ will.

5. Die Menschen, die ihre Daten auf Ihrem Infoband hinterlassen, rufen Sie an (wenn Sie bereits Details auf dem Band verraten haben) und senden ein Einladungsschreiben hinterher. Oder Sie senden sofort das passende Einladungsschreiben raus, falls Sie nichts auf Ihrem Band verraten haben.

6. Laden Sie die Interessenten zu sich nach Hause ein und führen mittels des geschulten Leitfadens ein Einstellungsgespräch. Entscheidet sich Ihr Interessent für eine Zusammenarbeit mit Ihnen, laden Sie ihn zur Infoveranstaltung ein und helfen ihm, zu dieser Infoveranstaltung bereits eigene Gäste aus seinem Umfeld mitzubringen.

Natürlich können Sie Ihren Interessenten (wie unter 3. beschrieben) auch direkt zur Infoveranstaltung einladen (und bauen dort Vertrauen auf, falls Sie auf Ihrem Band keine Details verraten haben). Doch hier sind Sie auf einen Abend in der Woche beschränkt. Wie viele neue Partner können Sie wohl sponsern, wenn Sie die restlichen Abende der Woche auch für Rekrutierungsgespräche nutzen !?!

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5

Dublizierstrategie



7. Entscheidet sich Ihr Interessent dann für Ihr Geschäft, laden Sie ihn noch zum folgenden Starterseminar am in ein.

Das war schon alles !

Also, wenn Sie möchten, wenden Sie diese Strategie auch an. Aber wenn Sie es tun, tun Sie es massiv. Mit Halbherzigkeit werden Sie nicht zum Erfolg kommen.

Wichtig:

Bitte kopieren Sie diese Duplizierstrategie und geben Sie es an Ihre Struktur weiter, damit diese entscheiden können, ob Sie mit dieser Arbeitsweise arbeiten möchten.

Stellen Sie sich vor, einer Ihrer Vertriebspartner arbeitet ein Jahr mit dieser Strategie. Wie groß wäre dann Ihre Gruppe. Und nun stellen Sie sich vor, Sie hätten ihm diese Strategie erst gar nicht zur Verfügung gestellt. Also tun Sie sich selbst den Gefallen, fahren in den Kopierladen und senden Sie diese Anleitung anschließend allen Ihren Mitarbeitern zu. Es geht um Ihre zukünftige Provision und Zukunft.

Vorschlag Ansagetext ohne Details für Ihr Infoband

GUTEN Tag und herzlich Willkommen auf unserer Infoansage. Mein Name ist und ich werde Sie in den nächsten 3 Minuten durch diese Ansage begleiten.

Mit Recht stellen Sie sich die Frage, wer ist dieser und was hat er mir zu bieten. Zunächst bin ich aller Voraussicht nach genau so eine Person gewesen wie Sie selbst. Ich bin einem normalen handwerklichen Beruf mit normalem Einkommen nachgegangen. Habe meine Freizeit mit den normalen Dingen verbracht und habe womöglich ähnlich wie Sie immer die Sehnsucht nach mehr in mir verspürt. Mehr Luxus im Leben zu haben, mehr Freizeit zu haben und unabhängiger zu sein. Kurz; ich hatte immer den Wunsch mehr Geld auf meinem Bankkonto vorzufinden.

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5

Dublizierstrategie



Als ich dann damals selbst über eine Kleinanzeige auf so eine Infoansage stieß, kam es mir zwar zunächst etwas subtil vor, doch ich sah kein Risiko und hinterließ meine Anschrift. Wenige Tage später erhielt ich eine Einladung der ich folgte. Dort lernte ich meinen noch heutigen Betreuer kennen, der mir damals anbot, seinen bereits bestrittenen Weg zur finanziellen Freiheit nachzugehen und so unter seiner Anleitung selber finanziell unabhängig zu werden. Ich willigte ein und folgte seinen Ratschlägen. Heute bin ich dankbar, dass ich meine Anschrift damals hinterlassen habe und der Einladung gefolgt bin. Denn meine finanzielle Situation verbessert sich in einer Form, wie ich es damals nie für möglich gehalten hätte.

Heute ist es an der Zeit, etwas zurück zu geben. Darum erhalten Sie nun im Grunde das selbe Angebot, welches ich damals erhielt. Ich biete Ihnen an, unter meiner Anleitung und Betreuung Ihren persönlichen Weg zur finanziellen Freiheit einzuschlagen. Ich persönlich werde Ihnen bei der Ausübung einer für Sie investitionsfreien aber gewinnbringenden Konzeption behilflich sein.

Wenn Sie eine Zusammenarbeit zwischen Ihnen und mir durch nachheriges Aufspüren Ihrer Anschrift zulassen, werden Sie aller Voraussicht nach bereits im dritten Monat zwischen 3000,- Euro bis 800,- Euro zusätzlich verdienen.

Das einzige, was Sie einbringen müssen, sind Sie selber als Person und etwa 5 – 8 Stunden wöchentlich Ihrer Zeit.

Stellen Sie sich selbst die Frage, was Sie mit z.B. regelmäßigen 600,- Euro im Monat zusätzlich tun würden. Was würden Sie sich davon leisten, welches Auto würden Sie dann fahren, wie würde sich Ihre Wohnungseinrichtung verändern, welchen Urlaub würden Sie ab dann machen?

Das ist mein Angebot an Sie. Nun sind Sie am Zug. Wenn Sie mein konkretes Angebot an Sie einmal beschnuppern möchten, lade ich Sie zu mir ein und ich werde Ihnen alles unkompliziert und unverbindlich erläutern.

Ach ja, eine Angst möchte ich Ihnen noch nehmen, hinter mir verbirgt sich kein Versicherungsagent und ich beschäftige mich auch nicht mit Diätprodukten, Kosmetik

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5

Dublizierstrategie



oder ähnlichem. Mein Angebot an Sie ist schon etwas besonderes und wird Sie höchst wahrscheinlich positiv überraschen. Aber ich möchte Ihnen zu einem so frühen Zeitpunkt Ihre Neugierde noch nicht ganz nehmen.

Ich lade Sie recht herzlich zu mir ein und damit ich Ihnen ein Einladungsschreiben mit entsprechendem Termin zusenden kann, sprechen Sie bitte nun nach dem Signalton langsam Ihren Vor- und Zunamen, Ihre Straße, Ihre Postleitzahl Ihren Ort und Ihre Telefonnummer auf das Band.

Vielen Dank für Ihr Interesse, ich freue mich, Sie bald persönlich kennen lernen zu dürfen.

Vorschlag: Text Einladungsschreiben

Sollten Sie Ihren eigenen mit Detailinformationen gespickten Ansagetext verwenden, benutzen Sie für den Einladungstext einen Briefbogen Ihrer Firma.

Sollten Sie den neutralen (ohne Details) Ansagetext verwenden, halten Sie den Briefkopf neutral. Keine Firmen oder Produktangaben. Lediglich Ihren Namen und Ihre Anschriftangaben. Auch nur mit Ihren persönlichen Angaben kann man einen schönen und ansprechenden Briefkopf zaubern.

Einladung

Sehr geehrte/r,

gerne haben wir Ihre Anschrift und Ihr damit bekundetes Interesse an unserer Verdienstkonzeption von unserem Infoband entgegen genommen.

Damit Sie schnell in den Genuß meines über das InfoBand an Sie gerichtete Angebot kommen können und sich zweitberuflich anfänglich zwischen 300 und 800 € regelmäßig, monatlich wiederkehrendes Einkommen aufbauen können, schlage ich vor, Sie kommen

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5

Dublizierstrategie



Am

Um

zu mir

nach

Ich werde Ihrer Neugierde dann genüge tun und Sie werden mit dem sicheren Wissen nach Hause gehen, dass Sie, wenn Sie denn möchten, sich ab sofort auch Ihre kleineren und auch größeren Wünsche und Träume erfüllen können.

Ich freue mich sehr, Sie bald persönlich zu treffen und mit Ihnen ein nettes, angenehmes und informatives Gespräch zu führen.

Mit freundlichem Gruß

Ihr Name

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5