

young Generation

Make your Money

Neue berufliche Perspektiven in der Selbständigkeit: **Geht nicht – gibt's nicht!**



Zur Lage der
Young Generation:
**Der Kampf
wird härter**

SEITE 2/3

**Woher kommt
das Eigenkapital?**

SEITE 8/9



So funktioniert die Karriere:
**Klein beginnen und
dann durchstarten**

SEITE 10/11

S. 4/5 Schon mal was von Network-Marketing gehört? · S. 6/7 Wie komme ich zu der richtigen Geschäftsidee? · S. 12/13 Worauf Sie achten sollten · S. 14/15 So jung und schon selbständig · S. 16 Her mit den Infos!

ZUR LAGE DER
Der Kampf wird härter!
YOUNG GENERATION

Der Abschluss eines Studiums oder einer Berufsausbildung ist längst kein Garant dafür, einen der Ausbildung entsprechenden Arbeitsplatz zu finden. Viele junge Leute müssen trotz einer guten Ausbildung Aushilfsjobs annehmen oder schlagen sich von einem Praktikum oder Trainee zum nächsten durch, immer in der Hoffnung, den Einstieg in ihren Traumberuf zu finden.

Keine großen Sprünge möglich

Selbst wer es schafft, einen längerfristigen Arbeitsvertrag zu bekommen, kann sicher sein, dass die Konkurrenz auf der gewünschten Karriereleiter unerbittlich ist. Der Weg nach oben währt lange. Oft zu lange, denn die Zeit läuft davon.



Viele sitzen noch mit dreißig im Hotel Mama, an eine eigene Wohnung oder gar die Gründung einer Familie ist aus finanziellen Gründen oftmals gar nicht zu denken.

Und auch sonst können sich die wenigsten jungen Leute große Sprünge erlauben. Ein neues Auto,



ein teures Hobby, Urlaub ... alles muss so lange zurückgestellt werden, bis es endlich einmal mit der beruflichen Karriere aufwärts geht. Das kann allerdings dauern.

Der eigene Chef sein

Viele junge Leute denken heute verstärkt daran, in der beruflichen Selbständigkeit ihr eigener Chef zu sein und nun endlich einmal Geld zu verdienen. Doch meist fehlt es an den entsprechenden Geschäftsideen

und am notwendigen Startkapital, das nun einmal bei fast jeder Unternehmensgründung notwendig ist.

Es gibt jedoch eine Möglichkeit der beruflichen Selbständigkeit, die sowohl eine jahrzehntelang erprobte und hunderttausendfach bewährte Geschäftsidee bietet, als auch das Thema Eigenkapital auf eine für jeden machbare Größenordnung schrumpfen lässt. Das Zauberwort heißt Network-Marketing im Direktvertrieb.





Jeder empfiehlt mehr oder weniger laufend irgendwelche Produkte oder Dienstleistungen, mit denen er sehr zufrieden ist. Das kann ein guter Film sein, ein Restaurant, ein Handwerker oder ein bestimmtes Produkt, das gerade besonders gut und günstig ist. Leider bekommt man nur in den seltensten Fällen etwas für seine Empfehlungen.

Nun einmal angenommen, Sie entdecken ein Produkt, von dem Sie so begeistert und überzeugt sind, dass Sie es überall erwähnen und wärmstens empfehlen. Dann kommen Sie doch schnell auf die Idee, dass Sie mit diesem Produkt und Ihren Empfehlungen Geld verdienen können.

Sie kaufen diese Produkte beim Hersteller oder Großhändler und verkaufen Sie mit einem satten Aufschlag weiter. Das Geschäft entwickelt sich prächtig, nur hat die Sache einen Haken: Sie könnten viel mehr empfehlen und verkaufen, wenn Ihr Tag nicht nur 24 Stun-

Schon mal
was von
NETWORK-
MARKETING
gehört?





den und die Woche nicht nur sieben Tage hätte. Es ist naheliegend, dass Sie sich Mitmenschen suchen, die Ihr tolles Produkt auch unter die Leute bringen. Ihre bisherige Gewinnspanne ist natürlich nicht mehr so hoch, als wenn Sie das ganze Geschäft alleine machen, denn Ihre Geschäftspartner wollen und müssen ja auch etwas verdienen. Macht nichts, schließlich verdienen Sie trotzdem an jedem Umsatz Ihrer Geschäftspartner mit.

Sich selbst duplizieren

Wenn nun Ihre Geschäftspartner sich ebenfalls duplizieren und weitere Partner begeistern, die in das Geschäft einsteigen, dann wollen Sie zu Recht auch aus deren Umsätzen eine kleine Provision sehen. Das ist, vereinfacht dargestellt, Network-Marketing im Direktvertrieb. Ein solides Geschäft, das nichts mit einem Schneeballsystem zu tun hat. Denn das Produkt kostet den Endverbraucher immer den gleichen Preis, ganz egal, wie viele Geschäftspartner in Ihrem Team sind.

Wie komme ich zu der richtigen Geschäftsidee?



In der Network-Marketing- und Direktvertriebsbranche gibt es eine Vielzahl von soliden Unternehmen, die ihren Geschäftspartnern bewährte Geschäftsideen und Produkte oder Dienstleistungen zur Verfügung stellen. Dies hat den Vorteil, dass man als Neueinsteiger sofort auf ein erprobtes Geschäftsmodell zugreifen kann und keine Experimente machen muss, was am Markt gehen könnte.

Schulungen, die aufeinander aufbauen und dem Neueinsteiger die Sicherheit geben, etwas von seinem Geschäft zu verstehen.

Nicht weniger wichtig ist die persönliche Betreuung durch den Sponsor, die Person, die den Neueinsteiger in das Geschäft gebracht hat. Der Sponsor gibt sein ganzes Wissen an seinen neuen Teampartner weiter und begleitet ihn auf seinem Weg in die haupt- oder nebenberuf-



Nun ist es ja eine feine Sache, ein erprobtes Geschäftsmodell übernehmen zu können, aber man muss doch von diesem Geschäft und von den Produkten auch etwas verstehen. Dafür gibt es eine Vielzahl von

liche Selbstständigkeit. Nicht ganz uneigennützig, denn der Sponsor partizipiert am Erfolg seiner Teampartner. Also wird er alles daran setzen, seine Partner zu unterstützen und sie zum Erfolg zu führen.

Woher kommt das Eigenkapital?



Wer sich in der freien Wirtschaft selbständig machen möchte, braucht zunächst einmal Eigenkapital. Je nach Branche können da sehr schnell mehrere Zehntausend Euro notwendig sein. Für die Ausstattung eines Ladenlokals zum Beispiel. Für ein Warenlager, für Werbung und meist auch für Mitarbeiter. Das alles muss zunächst vorfinanziert werden. Daran scheitern in den meisten Fällen die Überlegungen, sich selbständig zu machen. Im

im Network-Marketing und Direktvertrieb nicht erforderlich, da die Unternehmen „Just in Time“ die Produkte ausliefern. Was man zum Start haben sollte, ist ein kleines Grundsortiment der Produkte, die man künftig vermarkten möchte. Schließlich möchte man seine Produkte den künftigen Kunden ja zeigen können und auch mal selber ausprobieren.

Denn die eigene Überzeugung ist schon der halbe Weg zum Erfolg.



Network-Marketing und Direktvertrieb ist das Eigenkapital im klassischen Sinne kein Thema. Das Geschäft kann von zu Hause aus betrieben werden, ein Telefon und ein PC steht in den meisten Fällen ohnehin zur Verfügung. Ein Warenlager ist

In der Regel liegt die Erstinvestition je nach Unternehmen und Produkten im Bereich von hundert Euro, vielfach auch weniger. Eine kleine Investition, die sicher tragbar ist und die sich sehr schnell vielfach amortisieren kann.

So funktioniert die **KARRIERE**

KLEIN BEGINNEN UND DANN VOLL DURCHSTARTEN

Wer sich in den herkömmlichen Berufen und Branchen selbständig machen möchte, hat in der Regel nur die Wahl zwischen ganz oder gar nicht. Ein bisschen selbständig ist meist ebenso wenig möglich wie ein bisschen schwanger.

Ganz anders dagegen sind die Möglichkeiten im Network-Marketing und Direktvertrieb: Hier kann man zunächst klein beginnen und dann voll durchstarten. Klein beginnen heißt, das eigene Geschäft erst einmal nebenher zu starten. Neben



der Ausbildung, dem Praktikum oder dem Studium, so wie es die Zeit erlaubt, lässt sich die eigene kleine Firma Zug um Zug auf- und ausbauen. Hier sind es die ersten Produktkunden, dort die ersten Geschäftspartner, die ebenfalls im Network-Marketing und Direktvertrieb etwas nebenher verdienen möchten und ebenfalls den Wunsch nach einer beruflichen Selbständigkeit in sich tragen.

Geschenkt wird einem nichts

Nach und nach stabilisiert sich das Geschäft. Die hohe Qualität der Direktvertriebs-Produkte spricht sich herum, die Zahl der Kunden und der neuen Geschäftspartner steigt von Monat zu Monat. Neben dem aktiven Einkommen aus den Produktverkäufen macht sich nun auch das Passiveinkommen aus den Umsätzen der Geschäftspartner bemerkbar. Die Basis für die künftige totale Selbständigkeit ist geschaffen. „Make your Money“ ist kein Traum mehr, sondern wird immer mehr zur handfesten Realität.

Allerdings setzt auch eine Karriere im Network-Marketing eine gehörige Portion persönliches Engagement, Fleiß und den festen Willen zum Erfolg voraus. Geschenkt wird einem auch in dieser schnell wachsenden Branche nichts.



Worauf Sie achten sollten



Die Basis für jedes langfristige und ethisch faire Vertriebsgeschäft ist neben der eigenen Einstellung und dem festen Willen zum Erfolg ein gut funktionierendes Unternehmen im Hintergrund, das moderne Produkte zu marktgerechten Konditionen anbietet und optimale Marktbedingungen schafft.

Bei der Wahl des Unternehmens und der Produkte müssen einige Fragen mit einem überzeugten „JA“ beantwortet werden:

- Werden diese Produkte am Markt gebraucht und verbraucht?
- Liegen diese Produkte im allgemeinen Trend und sind sie qualitativ hochwertig?

- Hat das Unternehmen eine klare Strategie und ein funktionierendes Management?
- Sieht der Marketingplan eine faire Vergütung für den Verkauf der Produkte und Aufbau des eigenen Vertriebsteams vor?
- Unterstützen das Unternehmen und dessen Führungskräfte die Neueinsteiger durch entsprechende Aus- und Weiterbildung?
- Besitzt das Unternehmen eine funktionierende Logistik mit kurzen Lieferzeiten, die keine eigene Warenbestände erfordern?
- Liegen Ihnen die Menschen, die Ihnen das Network-Marketing und Direktvertriebs-Geschäftsmodell empfohlen haben?

sich für dieses Geschäft und Ihren Erfolg entscheiden.



Impressum: **Young Generation**

GKM Zentralredaktion GmbH
Boslerstr. 29
71088 Holzgerlingen

Herausgeber und V.i.S.d.P.
Bernd Seitz

Nachbestellservice:
c.lutzweiler@network-karriere.com

Satz und Layout: Thomas Prantl,
Jürgen Silzle

Druck: Centraldruck Medien AG
Printed in Germany

Alle Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen ohne schriftliche Genehmigung der GKM Zentralredaktion GmbH nicht vervielfältigt oder in elektronische Medien übernommen werden.

Wenn Sie nun auch noch bejahen können, dass Sie sich eine haupt- oder nebenberufliche Selbständigkeit im Network-Marketing und Direktvertrieb vorstellen können und gewillt sind, mit vollem Einsatzwillen und Engagement Ihre berufliche Zukunft selbst in die Hände zu nehmen, dann sollten Sie

Young generation

14

MAKE YOUR MONEY

So jung und schon



selbständig

Viele in jungen Jahren im Network-Marketing und Direktvertrieb gestartete Männer und Frauen haben es geschafft, eine steile Karriere in dieser Branche zu machen. Sie leben heute das Leben, von dem sie immer geträumt haben. Denn im Network-Marketing hängt der Aufstieg auf der Karriereleiter nicht davon ab, wie jung oder wie alt man ist, oder was man studiert hat. Entscheidend ist hier nur der ganz persönliche Erfolg.

Auch was die Einkommensmöglichkeiten angeht, gibt es keine Einschränkungen. Das aktive und passive Einkommen richtet sich im Network-Marketing und Direktvertrieb nicht nach dem Lebensalter, sondern ausschließlich nach den eigenen Leistungen. Hier hat jeder die Entwicklung seiner beruflichen Zukunft selber in der Hand und ist nicht auf das Wohlwollen von Vorgesetzten angewiesen. Wenn Sie die

haupt- oder nebenberufliche Selbstständigkeit im Network-Marketing und Direktvertrieb interessiert, sprechen Sie den Berater/Beraterin an, der Ihnen diese kleine Informationsbroschüre ausgehändigt hat. Stellen Sie ruhig kritische Fragen und lassen Sie sich andere Menschen vorstellen, die bereits seit längerem erfolgreich dieses Geschäft machen.



Lassen Sie sich zu diesem Geschäft nicht überreden, sondern starten Sie es aus der Überzeugung in Ihre berufliche Selbstständigkeit, dass auch Sie sehr schnell im Network-Marketing und Direktvertrieb erfolgreich sein werden.

HER MIT DEN INFOS!

Ich will mehr über die haupt- und nebenberufliche Selbständigkeit im Network-Marketing und Direktvertrieb wissen.

- Rufen Sie mich an.
- Laden Sie mich zu einer Geschäfts-Präsentation ein.

Name: _____ Vorname: _____

Alter: _____

Beruf/Studium: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Tel. mit Vorwahl: _____

E-Mail: _____

Ihre Daten werden absolut vertraulich behandelt und nicht an Dritte weiter gegeben.

