

Haben Sie jemals darüber nachgedacht, wie es wäre, «sein Leben selbst zu bestimmen»?

Ich glaube, «sein Leben selbst zu bestimmen» bedeutet folgendes:

Wenn man die Zeit abzieht, die man zum Schlafen, Pendeln, Arbeiten und für all die Dinge braucht, die man tagtäglich tun muss, bleiben den meisten Menschen nicht mehr als ein bis zwei Stunden pro Tag übrig, um das zu tun, was sie gerne tun möchten, und dann

– haben sie denn überhaupt genug Geld dafür?!

Wir haben einen Weg entdeckt, wie ein Mensch lernen kann, «sein Leben selbst zu bestimmen», indem er sich von zu Hause aus ein eigenes, kleines Geschäft aufbaut, und wir haben dafür ein 3 Schritte System entwickelt, das so einfach ist, dass es absolut jeder ausführen kann.

Man braucht dafür nichts zu verkaufen und das Beste daran ist, dass es nicht viel Zeit in Anspruch nimmt.

Wenn Sie daran interessiert sind, lesen Sie sich kurz diese Erklärung hier durch und wenden Sie sich danach an diejenige Person, die Ihnen diese Erklärung hier vorgeschlagen hat.

Diese Erklärung ist eine Art **Weiterbildung**, in welcher Sie lernen, wie Sie mit sehr wenig Zeitaufwand sehr viel Geld verdienen und dadurch ein selbstbestimmteres Leben führen können. Wenn dies ihr Wunsch ist, dann nehmen Sie sich bitte die nötige Zeit, den folgenden Text aufmerksam durchzulesen.

Zuerst werden Sie lernen, wie genau das Grundprinzip funktioniert.

Danach wird erklärt, wie unglaublich viel Geld Sie damit verdienen können und warum so hohe Beträge tatsächlich für jeden möglich sind, auch für SIE!

Es folgt eine kleine Erläuterung zum Thema «Vertrieb» und warum das klassische «*Verkaufen*» einer der grössten Fehler darstellt, den man überhaupt machen kann. **WIR VERKAUFEN NICHTS, WIR SIND KEINE KLASSISCHEN VERKÄUFER UND AUCH SIE SOLLEN KEINER WERDEN!**

Zum Schluss werden noch 4 Dinge aufgezeigt, welche für ein echtes Aha-Erlebnis sorgen werden.

Millionen von Menschen übernehmen bereits Selbstverantwortung, bilden sich selbständig weiter und lernen, was sie selber für das Erreichen ihrer Ziele tun können.

Millionen von Menschen verdienen mit sehr wenig Zeitaufwand sehr viel Geld, gänzlich ohne dafür etwas zu «*verkaufen*».

Millionen von Menschen haben bereits verstanden, dass *sie selber* diejenigen sind, die ihr eigenes Leben positiv beeinflussen können.

Millionen von Menschen erzielen bereits durch genau das, was Sie hier gleich lernen werden, ein echtes Vermögen!

Sie haben die Wahl, ihr eigenes Leben selber zu bestimmen!

Das 3 Schritte System Die Erklärung zum Grundprinzip des Rabatt-Marketings

Die folgenden 3 Fragen sind alles, was man kennen muss, um selbständig mit einem eigenen kleinen Geschäft von Zuhause aus richtig viel Geld zu verdienen. Wer es nicht schafft, diese 3 Fragen auswendig zu lernen, der kann sie auf eine Karte schreiben und vorlesen oder sie die Menschen selber lesen lassen.

1. Kennen Sie *irgendjemanden*, der sich mehr Freiheit im Leben wünscht?
2. Um sich **wirklich frei** fühlen zu können, benötigt man 2 Dinge, nämlich **Zeit und Geld**. Stimmen Sie mir dabei zu?
3. Wenn ich Ihnen zeigen könnte, wie Sie diese 2 Dinge bekommen können, wären Sie dann interessiert?

Ausser diesen 3 Fragen brauchen Sie nichts.

Ist Ihnen dies erst einmal klar, können Sie ihr Geschäft jedem Menschen vorstellen, denn jeder, wirklich JEDER, kann sich von Zuhause aus ein eigenes Geschäft aufbauen und mit wenig Zeitaufwand viel Geld verdienen, wenn er es auch wirklich will und sich zu Beginn die nötige Zeit nimmt, um zu lernen, wie es funktioniert.

Alles, was derjenige dafür braucht, ist ein innerer Antrieb. Denn ohne einen inneren Antrieb erreicht man im Leben sowieso rein gar nichts...

Das Geheimnis des 3 Schritte Systems ist es, **nicht selber zu reden. «Reden ist Silber, Schweigen ist Gold!»**

Reden ist Ihr allergrösster Feind! Je mehr Sie selber reden, desto mehr glauben ihre Interessenten, dass sie *«keine Zeit»* dafür hätten. Zeitmangel ist die beliebteste Ausrede der Menschen dafür, gar nicht erst damit zu beginnen...

Nachdem ihr Interessent die 3 Fragen gelesen hat, hat er bestimmt auch selber ein paar Fragen dazu, das ist ganz normal.

Ganz egal, was er fragt, wenn Sie ihm antworten, dann haben Sie schon verloren! Denn bei einer einzigen Frage wird es bestimmt nicht bleiben. Und von da an werden Sie nur noch von Thema zu Thema springen. Sagen Sie ihrem Interessenten, dass das System so ausgelegt ist, dass es alle seine Fragen der Reihe nach beantworten wird und er erst einmal diese Erklärung hier kurz anschauen und sich danach, *wenn* dann noch Fragen offen bleiben *sollten*, wieder bei Ihnen melden darf.

Diese Erklärung hier kurz durchzulesen, um zu verstehen, wie genau das Geschäft funktioniert, ist der **erste Schritt** unseres 3 Schritte Systems.

Wenn ihr Interessent einfach nicht lockerlassen und unbedingt gleich auf der Stelle wissen will, worum es geht, können Sie ihm noch eine weitere Frage stellen.

«Kennen Sie IRGENDJEMANDEN, der ein Haustier sowie Freude an Rabatten und Vergünstigungen hat?»

Diese Frage wird er bestimmt bejahen, denn alleine in der Schweiz leben mehr als 8 Millionen Haustiere bei einer Bevölkerungszahl von gerade mal 8,4 Millionen Menschen und jeder möchte doch gerne beim Einkaufen Geld sparen. In Deutschland gibt es sogar mehr als 34 Millionen Haustiere bei einer Bevölkerungszahl von 83 Millionen Menschen.

Zur Information: Der Jahresumsatz an Haustierprodukten liegt in der Schweiz bei über **CHF 600'000'000.-** (600 *Millionen*) und in Deutschland sogar bei sage und schreibe über **2'000'000'000'000 Euro** (2 *Milliarden*). Der Markt ist wirklich gigantisch groß und absolut jeder kann an diesen Umsätzen teilhaben, ganz und gar ohne etwas im herkömmlichen Sinne des Wortes «*verkaufen*» zu müssen, sondern einzig und alleine durch das Verschenken von Rabatten für einen Online-Shop. Dies bedeutet: keine eigene Lagerhaltung, kein eigener Versand, keine eigene Buchhaltung, keine Marktstände, keine Verkaufsveranstaltungen, keine mühsamen Produkterklärungen, NICHTS von all dem! Dies alles erledigt nämlich eine bereits existierende **Online-Firma** für Sie, welche Ihnen sehr viel Geld dafür bezahlt, dass Sie im Namen der Firma Rabatte verschenken. Zusätzlich bekommen Sie als Rabatt-Verschenker selbstverständlich auch Rabatte für ihren Eigenbedarf an Haustierfutter und -Zubehör.

Und genau darum geht es hier. Einerseits durch das Verwenden von Rabatten selber beim Einkaufen Geld zu sparen und andererseits gleichzeitig durch das Verschenken von Rabatten Geld zu verdienen. **VIEL GELD!** Dadurch wird ein großes Konsumentennetzwerk aufgebaut, bei welchem der Einzelhandel sowie die enormen Preisaufschläge der Zwischenhändler umgangen werden und genau diese Kosten für zum Beispiel Warentransport, Werbung und sonstige betriebliche Aufwendungen des Groß- und Zwischenhandels (Lohnnebenkosten der Ladenangestellten, Mieten der Geschäftsräume, Großhandelsmarge etc.) eingespart und stattdessen als Bonus an die Mitglieder, die Rabatt-Verschenker und Selbstverbraucher ausgeschüttet wird.

Solch ein Konsumentennetzwerk aufzubauen um richtig viel Geld damit zu verdienen ist sehr einfach und braucht auch in der Ausführung nur sehr wenig Zeit. Mit nur 30 Minuten Zeitaufwand pro Woche lassen sich bereits lohnenswerte Verdienste erzielen.

Dank unserem bewährten 3 Schritte System ist Ihnen der Erfolg gewiss!

1. Diese Erklärung hier lesen
2. Einmalig die Vorbereitungen erledigen
3. Rabatte verschenken und Geld verdienen

Zu den einmaligen Vorbereitungen gehört die kostenlose Registration als Rabatt-Verschenker bei unserer Partnerfirma, das kostenlose Erstellen eines persönlichen Rabatt-Codes sowie einer kleinen Rabatt-Homepage und natürlich ein paar Rabatt-Karten, Gratis-Inseraten, Flyer oder auch Visitenkarten, um die Rabatte dann auch verschenken zu können.

Wenn Sie Hilfe beim Erledigen der Vorbereitungen brauchen, wenden Sie sich bitte an diejenige Person, die Ihnen diese Erklärung hier vorgeschlagen hat.

Das Grundprinzip

Was genau ist eigentlich «Rabatt-Marketing» und wie kann man damit Geld verdienen?

Unsere Art und Weise, mit wenig Zeitaufwand viel Geld zu verdienen, nennt sich «Rabatt-Marketing».

Ein **Rabatt** ist eine Vergünstigung.

Da ist ein Produkt, das Sie oder jemand anderes kaufen möchten, und wenn Sie einen Rabatt bekommen, müssen Sie weniger für dieses Produkt bezahlen, als jemand, der keinen Rabatt bekommt.

Dank Rabatten kann man also Geld sparen und das wollen wir doch alle, nicht wahr?

Marketing heisst so viel wie «*Werbung machen*» und beschreibt eigentlich nur die Art und Weise, wie ein Produkt seinen Weg vom Hersteller zum Konsumenten findet. Wenn ein Konsument nichts von einem bestimmten Produkt weiss, dann kann er es auch gar nicht haben wollen.

Wir machen also «*Marketing*» anhand von «*Rabatten*» und verdienen Geld, indem wir anderen Menschen (und auch uns selber) beim Sparen helfen. Sie schenken jemandem einen Rabatt und wenn derjenige dann etwas einkauft, verdienen Sie prozentual daran mit.

Trotz ihrem Verdienst entsteht für den Käufer jedoch kein Nachteil, denn er bezahlt im Online-Shop dank ihrem Rabatt immer noch weniger als im normalen Ladengeschäft.

Wieso gerade Haustierprodukte...?

Weil der Markt für Haustierprodukte echt gigantisch gross und die Kundentreue sehr hoch ist. Statistisch gesehen haben zwar «nur» etwa 30% aller Haushalte in der Schweiz und auch in Deutschland einen Hund oder eine Katze, also jene Tierarten, die am meisten Umsatz generieren.

Jedoch gibt es in der Schweiz gesamthaft etwa **8 Millionen Haustiere** bei einer Bevölkerungszahl von gerade mal 8,4 Millionen Menschen. In Deutschland leben sogar mehr als **34 Millionen Haustiere** bei einer Bevölkerungszahl von etwa 83 Millionen Menschen.

Statistisch gesehen hat also fast **jeder Schweizer** und fast **jeder zweite Deutsche** ein Haustier oder kennt zumindest jemanden, der eines hat. In der Schweiz liegt der Jahresumsatz von Haustierfutter bei etwa **600 Millionen Schweizer Franken** und in Deutschland sogar bei sage und schreibe etwa **2 Milliarden Euro!**

Auch **SIE** können an diesen gigantischen Umsätzen teilhaben, und zwar gänzlich ohne etwas «*verkaufen*» zu müssen!

Bestimmt kennen Sie selber auch mindestens 10 Menschen, die ein Haustier haben. Hätten diese Menschen nicht auch Freude daran, beim Einkaufen Geld zu sparen und gleichzeitig Geld zu verdienen? Auch sind Haustiere immer mehr echte Familienmitglieder, die man innig liebt und deren Gesundheit einem sehr am Herzen liegt.

Jeder Haustierbesitzer **MUSS** ja sowieso irgendwo das Futter und das Zubehör für seine Lieblinge einkaufen. Der Bedarf ist also bereits vorhanden und jeder würde gerne beim Einkaufen von Produkten, die er sowieso benötigt, Geld sparen, ohne dabei auf Qualität verzichten zu müssen, nicht wahr?

So entsteht eine grosse Organisation von Nutzern, die allesamt **gleichzeitig** Geld sparen und Geld verdienen können und in welcher für niemanden ein Nachteil entsteht. Denn wie gesagt, als Haustierbesitzer muss man ja *sowieso* irgendwo Futter für seine Lieblinge einkaufen, und wenn man dabei Geld sparen kann, dann ist das super! Durch den Aufbau eines Konsumentennetzwerkes können Sie alle Haustierbesitzer an den Vergünstigungen, der tollen Qualität und den damit verbundenen Verdiensten teilhaben lassen.

Eine Win-Win-Situation für alle beteiligten Menschen und auch für ihre vierbeinigen Freunde!

Immer mehr Menschen sehnen sich heutzutage nach **persönlicher Verwirklichung** und sind auf der Suche nach **finanzieller Freiheit**.

Der Zweck dieser Erklärung hier ist es, Ihnen, dem Leser, zu zeigen, was genau «**Rabatt-Marketing**» *IST* und vor allem auch, was es *NICHT IST*. Sie soll Ihnen auch die Arbeit abnehmen, es anderen Menschen selber erklären zu müssen.

Jeder, der Teil ihres Konsumentennetzwerkes werden möchte, um gleichzeitig Geld zu sparen und auch Geld zu verdienen, soll und darf diese Erklärung kostenlos kopieren und weiterverschenken.

Diese Erklärung hier ist ihr **Hilfsmittel**, das die Arbeit für Sie erledigen wird.

Im Rabatt-Marketing werden Sie von der Firma dafür bezahlt, dass Sie Menschen in ihrem Umfeld durch das Verschenken von Rabatten auf die Produkte der Firma *aufmerksam gemacht* haben.

Sie sollen kein «*Verkäufer*» werden und Sie sollen auch nichts «*verkaufen*».

Denn jemand, der einem etwas «*verkaufen*» will, den hat man nicht sonderlich gern. Aber jemand, der etwas **VERSCHENKT**, den mögen alle! Etwas zu verschenken macht Spass! Sie müssen also tatsächlich bloß Rabatte für den Online-Shop verschenken, so dass die Beschenkten ihren Bedarf danach selbständig über das Internet günstiger einkaufen können. Dafür benötigen Sie kaum Zeit und es funktioniert natürlich auch ohne eigenes Haustier...

Die ganze Administration, das Versenden der Bestellungen, die Lagerhaltung und auch der Bezahlvorgang, das alles erledigt die Firma in Eigenregie und Sie können sich ganz entspannt zurücklehnen und sich auf die monatlichen Überweisungen auf ihr Bankkonto freuen.

Das Rabatt-Marketing ist optimal für einen Zusatzverdienst von ein paar 100 CHF/Euro bis ein paar 1'000 CHF/Euro pro Monat.

Und wenn Sie sich das, was Sie hier in dieser Erklärung hier lernen, zu Herzen nehmen und sich auch wirklich an die Empfehlungen darin halten, können es auch locker 5'000, 10'000 oder sogar 50'000 CHF/Euro pro Monat werden.

Wie genau solch grosse Verdienst zustande kommen, dazu gleich mehr...

Zurück zum Begriff «Rabatt-Marketing» und zu einer kleinen Erklärung, woher genau das Geld kommt, das Sie verdienen können.

Das Rabatt-Marketing ist eine Sonderform des Direktvertriebs. Wenn Sie sich dafür entscheiden, sich einem Direktvertrieb anzuschliessen, dann können Sie die Produkte der gewählten Partnerfirma zu **Grosshandelspreisen** einkaufen. Diese Produkte könnten und sollten Sie dann natürlich auch für ihren Eigenbedarf benutzen.

Viele Menschen schliessen sich solch einem Direktvertrieb an, nur damit sie für sich selber günstiger einkaufen und somit Geld sparen können. Auch das ist vollkommen ok und es ist sogar erwünscht, auf den eigenen Vorteil zu achten.

Daher Sie die Produkte ihrer Partnerfirma zu **Grosshandelspreisen** einkaufen können, *könnten* Sie, wenn Sie es dann *wollten*, diese Produkte **zu den normalen Ladenpreisen weiterverkaufen** und genau dadurch **einen Gewinn erzielen**. (Dies würde man dann als **klassischen Direktvertrieb** bezeichnen.)

Das häufigste Missverständnis besteht nun darin, dass die meisten Menschen glauben, sie *müssten* weiterverkaufen, um etwas verdienen zu können.

Das stimmt aber gar nicht!

Es gibt zwar viel, das für einen Weiterverkauf spricht, aber der **wahre Erfolg** liegt *nicht* im «*Verkaufen*» der Produkte, sondern im **Aufbau einer Organisation von Nutzern** und Partnern, die allesamt *für sich selber* günstiger einkaufen wollen, also im Aufbau eines Konsumentennetzwerkes, in welchem die erwirtschafteten Gewinne und Ersparnisse an die Mitglieder ausbezahlt werden.

Das Wort «*verkaufen*» löst bei etwa 90% der Menschen negative Gedanken aus.

Im **Rabatt-Marketing** muss man jedoch gar nichts im herkömmlichen Sinne des Wortes «*verkaufen*»!

Die meisten Menschen definieren das Wort «*verkaufen*» so:

Fremde Menschen ansprechen und versuchen, ihnen etwas aufzuschwatzen, das sie weder brauchen noch wollen.

Das ist bei uns definitiv nicht der Fall!

JEDER Haustierbesitzer muss ja *sowieso* irgendwo Futter und Zubehör für seine Lieblinge einkaufen und jeder Konsument möchte gerne beim Einkaufen Geld sparen.

Wir machen also diesen Menschen einen Gefallen, indem wir ihnen **Rabatte schenken** und ihnen beim Geld sparen helfen.

Es handelt sich hier also nicht um ein klassisches «*Verkaufs-Geschäft*»!

Es müssen logischerweise Kunden vorhanden sein, die etwas kaufen, ansonsten kann überhaupt niemand etwas verdienen.

Anstatt nun auf die Suche nach Menschen zu gehen, denen man etwas *verkaufen* kann, wird man entweder ganz einfach selber ein Kunde (*wenn* man dann ein eigenes Haustier hat) und profitiert damit noch von tollen Rabatten und Vergünstigungen oder **verschenkt** besser **Rabatte** an Haustierbesitzer, anstatt zu versuchen, ihnen etwas zu «*verkaufen*».

Verschenken, NICHT «verkaufen»!

Wenn Sie Rabatt-Marketing machen, dann helfen Sie sich selber und auch den Menschen, welche Sie auf das Geschäft aufmerksam machen, beim Geld sparen und bauen dadurch ein Netzwerk von Produktnutzern auf, welche alle für sich selber die Produkte zu Grosshandelspreisen einkaufen und an denen Sie dann auch mitverdienen. Damit entsteht für niemanden ein Nachteil!

Es geht also darum, dass viele Menschen nur **ein klein wenig zum Eigennutzen** umsetzen, anstatt dass einer alles ganz alleine macht. **TEAMWORK** ist der Schlüssel zum Erfolg!

Sie helfen anderen Menschen, beim Einkaufen von Produkten, die sie ja *sowieso* irgendwo einkaufen *müssen*, Geld zu sparen und verdienen sogar noch Geld dabei, indem Sie diesen Menschen einen Gefallen machen. Dadurch entsteht eine Win-Win-Situation für euch beide.

Ein weiterer Unterschied im Vergleich zum normalen Direktvertrieb ist das so genannte «**Sponsern**».

Jemanden zu sponsern bedeutet, **demjenigen zu zeigen und zu erklären, was genau das Rabatt-Marketing ist und wie es funktioniert**, so dass derjenige dann ebenfalls für sich selber günstiger einkaufen und Geld sparen sowie auch durch das Verschenken von Rabatten Geld verdienen kann.

Dieses «Sponsern» bewirkt auch das grosse und schnelle Wachstum ihres Konsumentennetzwerkes und die hohen Verdienste, die Sie damit erreichen können.

Sponsern tun Sie, **indem Sie anderen Menschen Rabatte verschenken** oder ihnen die 3 Fragen vom Anfang stellen und ihnen dann **diese Erklärung hier zur Verfügung stellen**, die Sie selbstverständlich kostenlos kopieren und weiterverschenken dürfen.

Sobald ihr Konsumentennetzwerk durch dieses Sponsern von Partnern einmal aufgebaut ist, könnten Sie **gänzlich mit dem Arbeiten aufhören und würden trotzdem immer weiter Geld verdienen**.

Dies nennt man ein «*passives Einkommen*»: Geld verdienen, obwohl man gar nichts mehr dafür tut. Wer wünscht sich das nicht?!

Mit dem Rabatt-Marketing können Sie wirklich sehr viel Geld verdienen! Wir reden hier von mehreren 100'000 CHF/Euro jährlich! **Es gibt Menschen, die verdienen damit sogar Millionen!**

Nicht von heute auf morgen und auch nicht durch den reinen Verkauf der Produkte, sondern durch das Verschenken von Rabatten und dem steten Aufbau eines Konsumentennetzwerkes.

Manche steigen mit der Vorstellung auf einen Verdienst von vielleicht ein paar 100 CHF/Euro im Monat ein, bis sie merken, dass es locker auch ein paar 1'000 CHF/Euro sein könnten, wenn sie sich dann auch **ernsthaft** mit dem Thema auseinandersetzen würden und wüssten, wie und warum es funktioniert.

Genau das ist der Zweck dieser Erklärung hier.

Ihnen und auch ihren eigenen zukünftigen Interessenten zu zeigen und zu erklären, *wie genau* das Geschäft funktioniert und wie Sie mit nur 3 einfachen Schritten möglichst schnell grosse Erfolge und große Verdienste erzielen können.

Die meisten Menschen haben keinerlei Ahnung, wie unglaublich viel sie in diesem Geschäft verdienen können. Es gibt Firmen, welche schon länger als 70 Jahre existieren und jährlich **MILLIARDEN** umsetzen!

Auch SIE können an diesen Umsätzen teilhaben!

Vorausgesetzt, Sie haben den so wichtigen inneren Antrieb.

Wie viel kann man verdienen?

Exponentielles Wachstum und hohe Verdienste erzielen.

Jeder möchte so schnell wie möglich viel Geld verdienen. Das ist verständlich und es ist auch problemlos möglich.

Das, was Sie hier nun lernen, wird Ihnen den Druck wegnehmen, zu denken, dass Sie sofort Unmengen von Kunden bräuchten, um viel verdienen zu können.

Besser nur wenige, dafür ernsthaft interessierte, als ganz viele, die es gar nicht wirklich ernst meinen.

Qualität ist wichtiger als Quantität!

Wichtig ist, dass Sie nicht versuchen, die Produkte zu *verkaufen*, sondern **Rabatte zu verschenken**. Es ist tatsächlich lohnenswerter für Sie, 10 x nur 10 CHF/€uro zu verdienen, als 1 x 100 CHF/€uro. Zehn glückliche Rabatt-Empfänger machen nämlich nicht nur viel mehr Mund-zu-Mund Propaganda, sie sind auch viel eher interessiert, selber auch ein Rabatt-Verschenker zu werden und sich ihrem Konsumentennetzwerk anzuschliessen, als jemand, dem Sie etwas zu den normalen Ladenpreisen weiterverkauft haben. Und schlussendlich werden Sie an den gesamten Umsätzen ihres ganzen Teams von Rabatt-Verschenkern mitverdienen.

Wie genau baut man ein Konsumentennetzwerk auf? Ist das schwierig? Braucht das viel Zeit? Muss man den Menschen etwas «verkaufen»?

Nein! Es ist nicht schwierig, es braucht nicht viel Zeit und Sie müssen auch niemandem etwas «verkaufen».

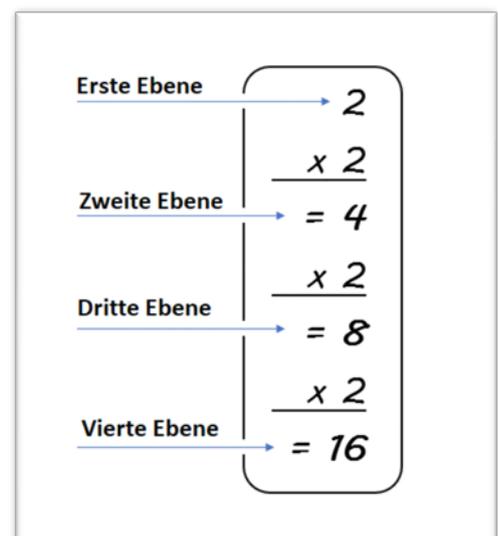
Es ist ganz einfache Mathematik...

Stellen Sie sich bitte einmal vor, Sie sponsern 2 Menschen. Also, Sie schenken 2 Menschen einen Rabatt und empfehlen ihnen, sich ebenfalls kurz diese Erklärung hier anzuschauen. Diese 2 Menschen sind begeistert und wollen auch Rabatt-Verschenker werden. Dann haben Sie 2 Menschen in der «ersten Ebene» ihres Konsumentennetzwerkes. **1 x 2 = 2 Partner**

Diese 2 Menschen machen dann das Gleiche, wie Sie auch. Sie empfehlen ihrerseits wiederum nur 2 Menschen, sich diese Erklärung hier anzuschauen. Dadurch haben Sie bereits 4 neue Partner in der «zweiten Ebene». **2 x 2 = 4 Partner**

Diese 4 Menschen machen dann ihrerseits wiederum das Gleiche und schon haben Sie 8 neue Partner in der «dritten Ebene». **4 x 2 = 8 Partner**

Noch eine Ebene weiter und Sie haben bereits 16 Partner in der vierten Ebene ihres Konsumentennetzwerkes. **8 x 2 = 16 Partner**

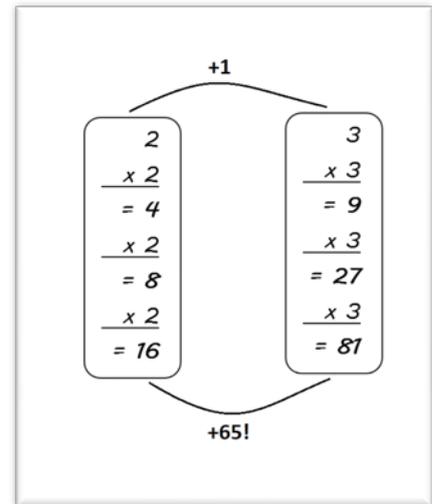


Hier sponsern Sie nun 3 Partner anstelle von nur 2 Partnern.

Sehen Sie den grossen Unterschied auf der **vierten Ebene**, wenn Sie statt 2 Menschen 3 Menschen sponsern?

Das sind +65 Menschen mehr!

Der wahre Unterschied liegt jedoch nur bei **+1 Partner pro Person**.



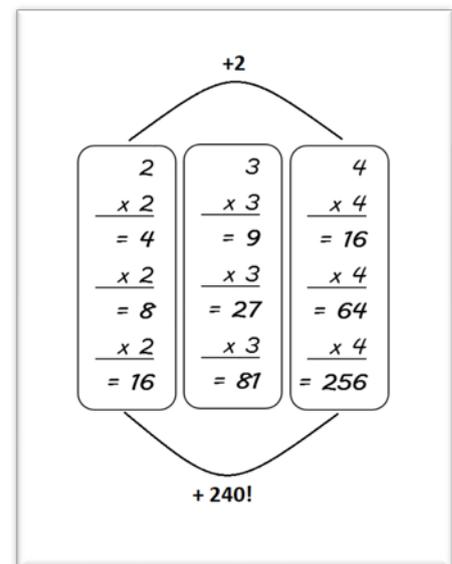
Nun berechnen wir die Grösse ihres zukünftigen Konsumentennetzwerkes **mit 4 Partnern**.

Im Vergleich zu unserem ersten Beispiel mit 2 Partnern ist der Unterschied hier mit 4 Partnern sehr gross!

Es sind +240 Menschen mehr!

Der wahre Unterschied liegt aber nur bei +2 Menschen pro Person, weil ja jeder nur 2 Menschen mehr gesponsert hat.

Mit 4 Partnern haben Sie in der vierten Ebene bereits **256 Menschen** in ihrem Konsumentennetzwerk, welche alle gleichzeitig beim Einkaufen für sich selber Geld sparen und auch Geld verdienen können, indem sie wiederum anderem beim Sparen helfen und an denen Sie dann auch mitverdienen.



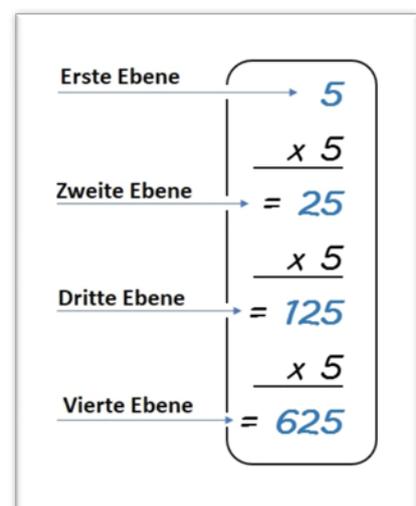
Wir beenden diese Berechnungen mit einer Anzahl von **5 Partnern**, denn mehr ist tatsächlich gar nicht notwendig, um viel verdienen zu können.

Mit 5 gesponserten Partner haben Sie in der vierten Ebene bereits 625 Partner.

Das sind **+609 Menschen** mehr als bei unserem Beispiel mit nur 2 direkt gesponserten Partner.

Der wahre Unterschied besteht aber nur bei **+3 Menschen**, weil jeder Partner nur 3 Menschen mehr gesponsert hat.

Alle diese Menschen können beim Einkaufen von Futter Und Zubehör für ihre vierbeinigen Freunde, welches diese ja *sowieso* irgendwo einkaufen *müssen*, Geld sparen und auch Geld verdienen.



Die meisten Menschen können sich mit dem Gedanken anfreunden, **zwei bis drei Leute zu sponsern** und ihnen dann anhand dieser Erklärung hier zu zeigen, wie diese selber auch jeweils **nur zwei bis drei Leute sponsern** können. Das ist nicht schwierig und es braucht auch nicht viel Zeit.

Aber sie können keine Beziehung zu den **Zahlen unterm Strich**, den 16 bei 2 Partnern, den 81 bei 3 Partnern, den 256 bei 4 Partnern und den 625 bei 5 Partnern und diesem gigantischen Wachstum herstellen. Sie glauben, dass sie die ganze Welt sponsern und viel «verkaufen» müssten, um viel Geld verdienen zu können.

Das stimmt aber gar nicht!

Ein paar Wenige reichen dafür tatsächlich schon aus. Sie brauchen nur etwa **5 wirklich ernsthaft** interessierte Menschen, die Sie selber sponsern. Das genügt schon, um lohnenswerte Verdienste zu erzielen.

Sie müssen dieses Geschäft und ihre persönlichen Ziele unbedingt ernst nehmen! Denn nur dann werden Sie auch erfolgreich werden und viel verdienen können.

Wenn Sie wissen, *wie* genau und auch *warum* es funktioniert, dann werden Sie das Geschäft auch ernsthaft betreiben und viel verdienen können. Deshalb ist es auch so wichtig, diese Erklärung hier kurz gelesen und verstanden zu haben.

Nochmals kurz zurück zu unserem Beispiel mit 5 direkt gesponserten Partnern, welche alle diese Erklärung hier gelesen und verstanden haben und bereit dafür sind, das Geschäft ernsthaft zu betreiben.

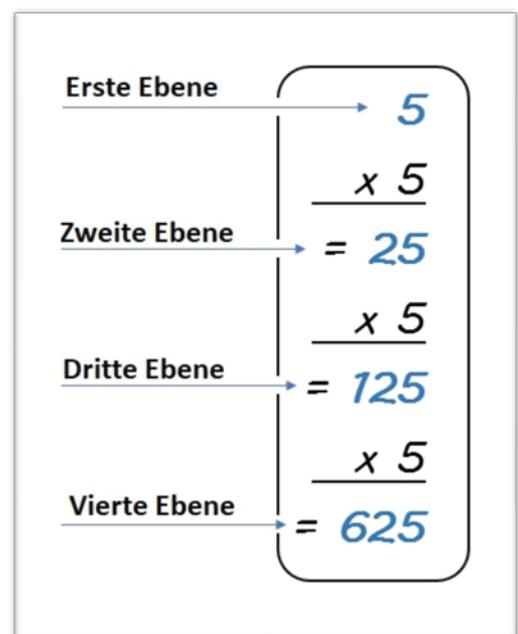
Um die Gesamtzahl ihres Konsumentennetzwerkes zu ermitteln, müssen nun die Zahlen aller Partner auf den verschiedenen Ebenen zusammengezählt werden.

Das heisst, wenn Sie nur 5 ernsthaft interessierte Partner sponsern, haben Sie nach dem Aufbau von vier Ebenen bereits **780 Menschen**, welche alle günstiger für sich selber einkaufen können und an deren Umsätze Sie mitverdienen!

Sie müssen diesen Menschen auch nichts «verkaufen».

Sie müssen sie bloss auf die Rabatte und auf diese Erklärung hier aufmerksam machen.

Und denken Sie bitte auch daran, dass Sie *nicht* mit 780 Menschen zusammenarbeiten, sondern **nur mit 5 Partnern**.



$$5 + 25 + 125 + 625 = \underline{\underline{780 \text{ Partner!}}}$$

Nicht jeder, der diese Erklärung hier gelesen hat, möchte das Geschäft auch wirklich ernsthaft betreiben. Viele möchten einfach nur von den Rabatten profitieren und beim Einkaufen für sich selber Geld sparen, was natürlich vollkommen in Ordnung ist. Diese Menschen, die nur Geld sparen aber kein Geld verdienen möchten, nennt man «**Freundschaftskunden**».

Wenn nun jeder ihrer 780 ernsthaften Partner auch **nur 10 solche Freundschaftskunden** finden, indem sie ihnen **Rabatte verschenken**, macht das gesamthaft **7'800 Einkäufer**. Plus die 780 ernsthaften Partner macht zusammen **8'580 Produktnutzer**, an denen Sie mitverdienen.

Wenn diese **8'580 Menschen** Futter und Zubehör im Wert von sagen wir einmal nur **50 CHF/Euro pro Monat einkaufen** macht das ein **Umsatz von 429'000 CHF/Euro pro Monat**.

Wenn Sie davon dann beispielsweise auch **nur 5% verdienen** macht das einen **Verdienst von 21'450 CHF/Euro und zwar pro Monat!**

Mehr als 21'000 CHF/Euro Verdienst pro Monat für das Verschenken von Rabatten!

Solch hohe Verdienste passieren natürlich *nicht* über Nacht und auch nicht, ganz und gar ohne etwas dafür zu tun. Um solch hohe Verdienste zu erhalten, benötigen Sie etwa 1 – 3 Jahre, je nach persönlichem Engagement und auch unter der Voraussetzung, dass Sie das Geschäft auch **wirklich ernst nehmen**.

Aber immerhin, ein Verdienst von **mehr als 21'000 CHF/Euro pro Monat** dafür, dass Sie **diese Erklärung hier weiterempfehlen** und beim Einkaufen von Futter und Zubehör für ihre Haustiere, das Sie ja *sowieso* irgendwo einkaufen *müssen*, wenn Sie ein Haustier haben, auch noch **Geld zu sparen**, das ist doch schon ziemlich ein tolles Geschäft, nicht wahr?! Und ja, dies funktioniert natürlich auch *ohne* ein eigenes Haustier...

Nur ein einziger, neuer, ernsthafter Partner alle 2 bis 3 Monate genügt schon, um viel Geld verdienen zu können. Sie sollten auch niemals mit mehr als 5 ernsthaften Interessenten gleichzeitig zusammenarbeiten. Eine einzige Person kann sich einfach nicht um mehr als 5 Menschen gleichzeitig kümmern, das geht einfach nicht. Viel wichtiger, als selber hunderte Menschen zu sponsern, ist es, ihren neuen Partnern dabei zu helfen, *selber* jemanden zu sponsern, so dass ihr Netzwerk auch wirklich wachsen kann. **Bauen Sie ihre Organisation in die Tiefe und nicht nur in die Breite auf!** Denn nur, wenn ihre eigenen Partner erfolgreich sind und viel verdienen, sind Sie es auch.

Das 3 Schritte System ist absichtlich so einfach gestaltet, dass viele ihre Hilfe gar nicht erst benötigen. Kümmern Sie sich aber trotzdem um ihre Partner und bieten Sie ihnen zumindest ihre Hilfe an.

1. Schritt:

Diese Erklärung hier anschauen, um das 3 Schritte System kennen und verstehen zu lernen sowie eine persönliche Entscheidung treffen. Ja? Nein?

2. Schritt:

Vorbereitungen erledigen. (kostenlose Partnerregistration durchführen, persönliche Homepage erstellen oder erstellen lassen, auf welcher Sie diese Erklärung hier für ihre eigenen zukünftigen Interessenten einfügen sowie Flyer, Visitenkarten oder Inserate anfertigen, um auf das Geschäft und die Rabatte aufmerksam machen zu können)

3. Schritt:

Das 3 Schritte System anwenden. (Rabatte verschenken und Interessenten Hilfe anbieten)

«Klassische «Verkäufer-Fehler» vermeiden»

Nicht «Verkaufen» – Sondern **Rabatte VERSCHENKEN** und Sponsern!

Wenn Sie versuchen werden, etwas zu «verkaufen», werden Sie in diesem Geschäft scheitern. Dies ist so, weil es sich hier eben **nicht** um ein klassisches «Verkaufsgeschäft» handelt und dieses «Verkaufen» zu den normalen Ladenpreisen tatsächlich eher ein Fehler ist, den man unbedingt vermeiden sollte.

Natürlich ist das Verkaufen *möglich* und auch *erlaubt*, aber für ein effizientes und vor allem schnelles Wachstum ganz und gar nicht förderlich, denn wir arbeiten ja eben *nicht* in einem klassischen Direktvertrieb, sondern im Rabatt-Marketing und wir «verkaufen» auch nichts, sondern bauen ein Konsumentennetzwerk auf. Man *darf* verkaufen, wenn man das unbedingt *will*, aber man *muss* nicht. Es ist viel besser, Rabatte zu verschenken, als zu versuchen, die Produkte zu den normalen Ladenpreisen weiterzuverkaufen.

Typische Verkäufer-Typen verstehen dies eben meistens ein bisschen falsch...

Solche typischen Verkäufer sehen die tolle Qualität der Produkte und die grosse Nachfrage der Bevölkerung und wollen sofort möglichst viel verkaufen um viel verdienen zu können.

Aber niemand hat wirklich Spass daran, anderen Menschen etwas «verkaufen» zu müssen. Bestimmt haben auch Sie keine Lust dazu, eine Verkäuferkarriere in Betracht zu ziehen, nicht wahr?

Wenn Sie also selber versuchen würden, jemandem etwas zu *verkaufen*, dann wird sich diese Person wohl kaum dafür interessieren, sich ihrem Konsumentennetzwerk anzuschliessen, weil sie denken würde, dass es sich um ein Verkaufsgeschäft handle und auch *diese* Person bestimmt kein Verkäufer werden will. Wenn Sie dieses Geschäft betreiben, dann sind Sie ein **Vorbild** für jene Menschen, die Sie darauf ansprechen.

Der Erfolg liegt darin, dass das Verschenken von Rabatten und unser dazugehöriges System so einfach gestaltet ist, dass es problemlos zu «**Duplizieren**» ist. Nur, wenn Sie sich erfolgreich duplizieren können, werden Sie auch grosse Verdienste erzielen.

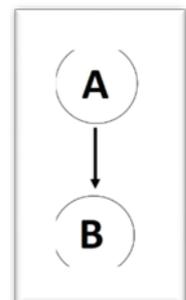
Ein **Duplikat** ist sozusagen eine **Kopie**. Wenn Sie jemanden *duplizieren*, dann *kopieren* Sie das Verhalten oder die Tätigkeit dieser Person. Sie wiederholen also das, was schon einmal jemand anderes getan hat, nämlich die 3 Schritte unseres Systems. Je einfacher man etwas duplizieren kann, desto besser und schneller können Sie mit lohnenswerten Erfolgen und grossen Verdiensten rechnen.

Viele Menschen, vor allem diese typischen Verkäufer-Typen, machen einen grossen Denkfehler, wenn es um das Thema **Duplikation** geht. Diese denken nämlich, dass sie mit dem Sponsern von einer einzigen Person ihre Arbeitskraft bereits verdoppelt hätten.

Da war zuerst eine **Person A**, sie selber, dann haben sie eine neue **Person B** gesponsert und nun sind da **zwei Personen**. Das klingt eigentlich logisch, aber es stimmt eben nicht wirklich.

Wenn nämlich **Person A** wieder aufhört, ohne **Person B** zu zeigen und zu erklären, wie genau es funktioniert, dann wird auch **Person B** wieder aufhören und nicht selbständig weitermachen, weil sie ja gar nicht weiss, was es für sie zu tun gibt.

Dies ist also noch keine echte Duplikation!



Erst, wenn Sie **mindestens 3 Ebenen** aufgebaut haben, haben Sie sich auch wirklich erfolgreich dupliziert.

Dazu ein kleines Beispiel:

Nehmen wir einmal an, Sie sponsern Anna. Also, Sie schenken Anna einen Rabatt und Anna möchte ihrem Konsumentennetzwerk beitreten, um ebenfalls durch das Verschenken von Rabatten Geld zu verdienen. Anna ist nun ihre «erste Ebene».

Wenn Sie Anna einfach nur einschreiben und sie dann gänzlich sich selber überlassen, ihr auch nicht diese Erklärung hier zur Verfügung stellen und dann vielleicht selber einfach wieder mit dem Geschäft aufhören würden, dann würde auch Anna nicht von sich aus weiter machen.

Warum?

Weil Anna ja gar nicht weiss, *was* es für sie zu tun gäbe und auch nicht daran glaubt, *dass* sie es schaffen könnte...

Wenn Sie Anna aber diese Erklärung hier geben, damit sie lernen kann, wie und warum es funktioniert und Sie sich dann auch ein bisschen um sie kümmern, also ihr Ihre Hilfe anbieten, dann kann Anna zum Beispiel Tom sponsern und Sie beginnen damit, sich erfolgreich zu Duplizieren.

Wenn nun aber Tom von Anna diese Erklärung hier nicht bekommt und deshalb auch nicht lernt, wie es funktioniert, dann wird auch Tom nicht von sich aus weiter machen!

Anna muss also nicht nur zuerst **selber lernen**, *wie* es funktioniert, sondern auch wissen, *wie sie* es Tom **lehren** kann, damit auch *er* weiss, wie es funktioniert. Sie muss also Tom diese Erklärung hier zur Verfügung stellen und ihm sagen, dass es wirklich sehr wichtig ist, sie kurz gelesen zu haben.

Wenn Tom diese Erklärung hier gelesen und verstanden hat, kann er zum Beispiel Nina sponsern.

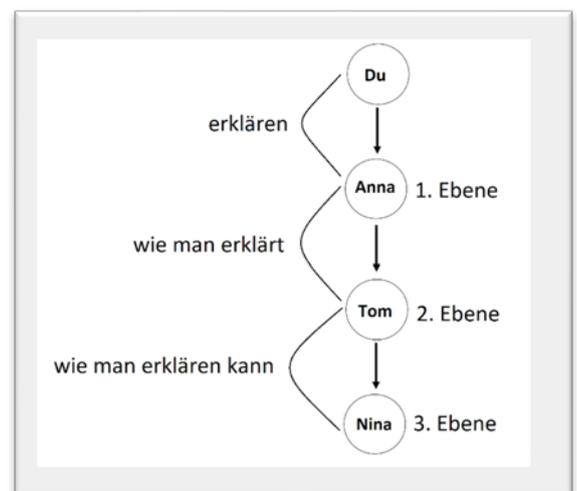
Wenn **Tom** dann seinerseits wiederum **dafür sorgt**, dass auch **Nina** diese **Erklärung hier kurz durchliest und versteht**, kann auch Nina selbständig weitermachen und Sie selber haben sich dadurch erfolgreich dupliziert.

Anna ist ihre erste,
Tom ihre zweite und
Nina ihre dritte Ebene.

Erst, wenn Sie auf diese Art **mindestens 3 Ebenen** geschafft haben, haben Sie sich auch *wirklich* dupliziert.

Dann könnten Sie sogar **gänzlich mit dem Arbeiten Aufhören** und würden trotzdem immer weiter Geld verdienen, weil ihr Team auch **ohne Sie** immer weiter wachsen würde.

Dies nennt man dann ein «**passives Einkommen**»: Geld verdienen, obwohl man gar nichts mehr dafür tut. Wer wünscht sich das schon nicht?!



Das Verständnis solch einer korrekten Duplikation ist einer der wichtigsten Punkte überhaupt! Denn genau daran scheitern die meisten Menschen, die versuchen, etwas zu «verkaufen». Diese klassischen «Verkäufer-Typen» haben keine Angst davor, fremde Menschen anzusprechen und sie zum Kauf zu bewegen und sie verkaufen auch sehr viel an Endkunden. Genau daran scheitern sie dann auch, weil sie ausschließlich in die Breite statt in die Tiefe arbeiten und deshalb niemals dieses große Wachstum erreichen, das man sich für ein Konsumentennetzwerk wünscht.

Die meisten Menschen, die in diesem Geschäft richtig viel Geld verdienen sind **keine Verkäufer** und haben auch **keinerlei Verkaufserfahrung**. Es sind meist Quereinsteiger und viele haben noch nicht einmal eine abgeschlossene Berufsbildung.

Es sind einfach nur **ganz normale Menschen mit viel Empathie und der Fähigkeit, Dinge auf einfache Art und Weise zu erklären**, so dass man ihnen diese Dinge dann einfach nur noch nachmachen kann.

Nämlich, sich an **ein ganz einfaches 3 Schritte System** zu halten.

1. **Wissen aneignen (diese Erklärung hier lesen)**
2. **Wissen anwenden (Vorbereitungen erledigen)**
3. **Wissen weitergeben (diese Erklärung hier weiterempfehlen und Hilfe anbieten)**

Alles, was **Sie** dafür tun müssen, ist es, die Menschen auf die Rabatte und auf diese Erklärung hier aufmerksam zu machen. Dies tun Sie mit dem **Verschenken von Rabatten**. Das war's auch schon.

Wenn jemand wissen möchte, wie er ebenfalls mit wenig Zeitaufwand viel Geld verdienen kann, dann kann er sich diese Erklärung hier kurz anschauen und sich bei Interesse danach bei Ihnen zurückmelden.

Auch ein klassischer Verkäufer wird verstehen, wie und warum es funktioniert, wenn er sich dann kurz die Zeit nimmt, sich diese Erklärung hier anzuschauen und zu lernen, dass es sich bei uns eben **nicht** um ein klassisches *Verkaufsgeschäft* handelt.

Wenn Sie dieses fehlerhafte Verkäufer-Denken einmal verstanden haben, dann ist Ihnen auch klar, dass Sie erstens gar nichts «verkaufen» sollten und zweitens auch, dass es viel wichtiger ist, den Neueinsteigern dabei zu helfen, das Prinzip eines Konsumentennetzwerkes auch wirklich zu verstehen, so dass diese *selber* jemanden sponsern können, anstatt nur die eigene erste Ebene mit Neulingen zu füllen.

Denn nur, wenn ihre Partner erfolgreich sind, selber sponsern können und damit Geld verdienen, sind Sie es schlussendlich auch. **TEAMWORK!**

Diese 3 Dinge muss man unbedingt wissen, bevor man mit dem Geschäft starten kann:

1. Der **Unterschied zum klassischen Direktvertrieb** und der Tatsache, dass es nicht um das *Verkaufen*, sondern um den Aufbau eines Netzwerkes von Nutzern für den Eigenbedarf sowie von Rabatt-Verschenkern geht.
2. Wie das **Wachstum** solch einer Organisation durch das korrekte **Sponsern** funktioniert und dass man nicht die ganze Welt sponsern muss, um viel verdienen zu können.
3. **Woran** die meisten **Menschen scheitern**, nämlich an diesem «fehlerhaften Verkäufer-Denken» und dem Arbeiten in die *Breite* statt in die *Tiefe*.

«4 Dinge, die Sie tun sollten»

Eine kleine To-do Liste anhand einer kleinen Geschichte.

Am Anfang dieser Erklärung hier habe ich Ihnen das Grundprinzip des Rabatt-Marketings aufgezeigt.

Dann habe ich Ihnen erklärt, wie Sie durch das Sponsern von ein paar wenigen Partnern schnell grosse Verdienste erzielen können.

Gerade eben haben Sie auch den häufigsten Fehler kennen gelernt, den verkaufsorientierte Profis machen, nämlich das Arbeiten in die Breite statt in die Tiefe und dieses «Verkaufen».

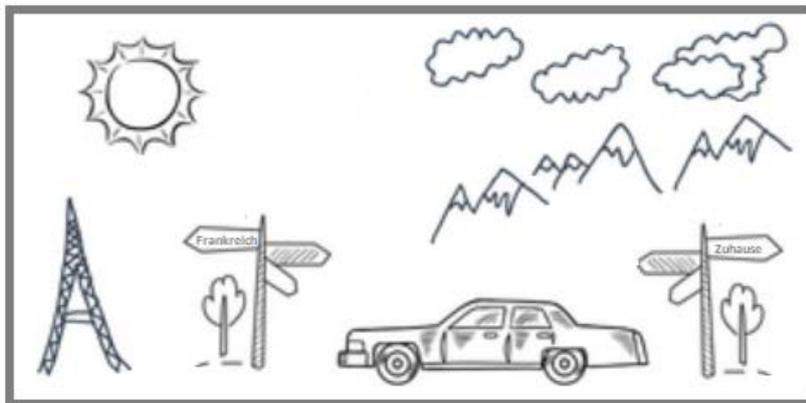
Nun möchte ich Ihnen noch **4 Dinge** mitteilen, die Sie tun **SOLLTEN**, um in diesem Geschäft möglichst schnell möglichst grosse Erfolge zu erzielen.

Damit Sie sich diese 4 Dinge besser merken können, arbeite ich sie in eine kleine Geschichte ein.

Jeder, der in diesem Geschäft jährlich 100'000, 200'000, 500'000 CHF/Euro oder noch mehr verdient, TAT und TUT genau diese 4 Dinge.

Wenn Sie auch so viel verdienen möchten, dann müssen Sie diesen Profis diese 4 Dinge einfach nur noch nachmachen. **DUPLIKATION**

Stellen Sie sich bitte einmal vor, Sie möchten mit dem Auto einen kleinen Ausflug von Ihnen Zuhause bis nach Frankreich machen.



Frankreich steht hier für das **Ziel**, in diesem Geschäft richtig **viel Geld zu verdienen**. Wenn Sie also in Frankreich angekommen sind, haben Sie dieses Ziel erreicht und sind richtig erfolgreich.

Das **ERSTE**, das Sie tun sollten, ist logischerweise in ihr Auto **einsteigen** und den Motor zu **starten**.

Niemand hat jemals das grosse Geld verdient, ohne erst einmal damit gestartet zu haben.

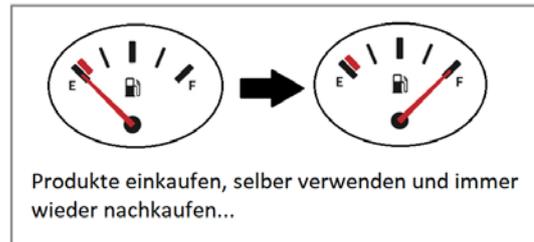
Ihr Auto ist unsere und dann auch «ihre» Partnerfirma.

Das **ZWEITE**, das Sie tun sollten, ist es, **Benzin** für ihr Auto **einzu kaufen**.



Auf ihrem Weg zum **Ziel (Frankreich)** werden Sie das **Benzin (die Produkte der Firma)** aufbrauchen und es wird notwendig, diese immer wieder nachzukaufen und ihren Tank wieder aufzufüllen, um nicht stehen zu bleiben.

Es funktioniert also am besten mit Produkten, die man **VER**-braucht.



Sie **verbrauchen** die Produkte und müssen sie daher **immer wieder** für den Eigenbedarf **nachkaufen**. Sie sollten also die Produkte der Firma auch wirklich **selber benutzen**, wenn Sie ein eigenes Haustier haben. (Es funktioniert natürlich auch, wenn Sie *kein* eigenes Haustier haben, indem Sie einfach nur die Rabatte verschenken.)

Wenn Sie aber 780 Partner in ihrem Konsumentennetzwerk haben, welche alle die Produkte der Firma **zum Eigennutzen** für sich selber **günstiger einkaufen, verbrauchen** und dann auch **nachkaufen**, werden Sie einen enormen Umsatz machen!

Deshalb arbeiten wir auch mit **Haustierprodukten**, weil der Markt dafür einfach gigantisch groß sowie der Bedarf bei sehr vielen Menschen bereits vorhanden ist und nicht etwa mit Staubsaugern, Frischhaltebehältern oder irgendwelchen «Wunderpillen».

Auch wenn Sie selber *kein* eigenes Haustier haben, können Sie vom Rabatt-Marketing profitieren und damit viel Geld verdienen, denn bestimmt kennen Sie *irgendjemanden*, der eines hat, mit dem Sie zusammenarbeiten und dem Sie einen Rabatt schenken können, nicht wahr?

Wenn Sie jedoch ein eigenes Haustier **haben**, dann **sollten** Sie die Produkte ihres Unternehmens auch wirklich selber einkaufen und auch selber nutzen. Denken Sie daran, Sie sind ein **VORBILD!**

Als **DRITTES** sollten Sie die **Gänge hochschalten**.

Natürlich starten Sie erstmal im Leerlauf. Aber ohne einen Gang eingelegt zu haben, werden Sie in ihrem Auto nicht sehr weit kommen. Und merken Sie sich bitte auch, dass Sie *kein* Automatikgetriebe haben!

Wenn sie in ihr Auto **eingestiegen** sind, den Motor **gestartet** und den **Tank** mit Benzin **gefüllt** haben, müssen Sie erst einmal den **ersten Gang** einlegen, ansonsten kommen Sie niemals in Frankreich an.

Um in den **ersten Ganz zu schalten**, müssen Sie ihre **erste Person sponsern**. Sobald Sie ihre erste Person gesponsert haben, fahren Sie im ersten Gang.

Sie sollten 5x den ersten Gang einlegen, und zwar mit 5 wirklich ernsthaften Interessenten, denen Sie vorschlagen, sich kurz diese Erklärung hier anzuschauen.



Danach möchten Sie natürlich, dass auch ihre 5 neuen Partner einen Gang einlegen. Sie zeigen ihren 5 Neulingen also, wie **sie selber jeweils 5x ihren eigenen ersten Gang einlegen können**, indem auch sie selber diese Erklärung hier weiterempfehlen.

Sobald jeder ihrer 5 Neulinge *selber* 5x in den ersten Gang geschaltet hat, haben Sie dadurch selber 25x den zweiten Gang eingelegt.

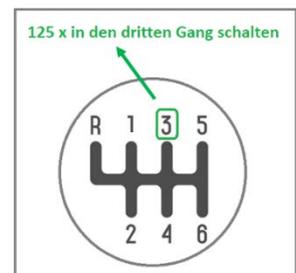
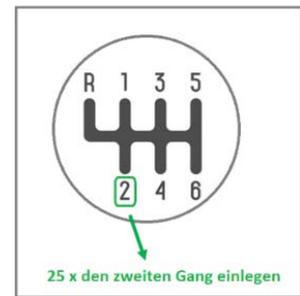
Dann müssen Sie ihren 5 Partnern zeigen, wie diese ihren eigenen 5 Partnern zeigen können, selber auch 5x den ersten Gang einzulegen.

Dadurch übt jeder von ihnen, wie sie 25x den zweiten Gang einlegen können, was Sie selber bereits 125x in den dritten Gang bringt.

Sobald Sie drei Ebenen geschafft haben, fahren Sie im dritten Gang.

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, wie viel runder ihr Auto in einem hohen Gang fährt? Genauso ist es auch mit ihrem Konsumentennetzwerk. Sie wollen so schnell wie möglich in einem hohen Gang fahren!

Sobald ihre erste Ebene in den dritten Gang geschaltet hat, fahren Sie im vierten Gang, sozusagen im «Turbogang». Dann geht es richtig los und ihr Netzwerk wächst so schnell, dass Sie es kaum glauben können und jeden Monat wird ihr Verdienst etwas größer! Natürlich wollen Sie, dass auch ihre Partner in den Turbogang schalten. Und wie genau tun Sie das?



Ganz einfach!

Sie geben ihnen diese Erklärung hier, damit sie lernen können, wie sie selber jeweils nur 5x den ersten Gang einlegen, wie sie genau dies anderen zeigen können und auch, wie es diese wiederum anderen zeigen können. Alles anhand dieser Erklärung hier. **DUPLIKATION!**

Das **VIERTE**, was Sie auf ihrer Fahrt nach Frankreich tun sollten, ist es, die Zeit während der Fahrt dafür zu nutzen, die Menschen, denen Sie auf ihrem Weg begegnen, an den tollen Produkten und den Rabatten teilhaben zu lassen, also einfach nur Rabatte zu verschenken.

Dies ist bereits der ganze «**Weiterverkaufsteil**», also der eigentliche «**Vertrieb**» in diesem Geschäft. Hier *könnten* Sie nun die Produkte «**verkaufen**», wenn Sie dies *möchten*.

Ich empfehle Ihnen allerdings, besser **Rabatte auf die Produkte zu verschenken**, als die Produkte zum normalen Ladenpreis weiterzuverkaufen. Auch das Verschenken von Rabatten ist ja eigentlich eine Art des «**Verkaufens**», aber die Vorteile des Verschenkens sollten nun für alle klar sein.

1. **Steigen Sie ein – starten Sie**
2. **Verwenden Sie die Produkte auch selber**
3. **Schalten Sie die Gänge hoch**
4. **Empfehlen Sie die Produkte weiter indem Sie Rabatte verschenken (Vertrieb)**

Nun ist es sehr wichtig, dass Sie Folgendes erkennen:

Ich habe Ihnen **4 Dinge** gezeigt, die Sie tun *sollten*, um erfolgreich zu sein und viel Geld verdienen zu können. Ich habe Ihnen kein einziges Mal gesagt, Sie müssten losgehen und etwas *verkaufen*. Sie müssen **niemals** im herkömmlichen Sinne des Wortes etwas «*verkaufen*».

Allerdings müssen **Produkte** vorhanden und auch **konsumiert werden**, ansonsten kann nämlich rein gar niemand etwas verdienen. Sie müssen nicht *verkaufen*, sondern **Rabatte verschenken** und ihre Mitmenschen somit an den Produkten und Rabatten **teilhaben** lassen.

Sie brauchen auch keine grosse Anzahl von Kunden. Nur 10 Freundschaftskunden oder sogar noch weniger genügen bereits, um viel verdienen zu können. Auch wenn Sie niemals mehr als nur 10 Freundschaftskunden finden, ist das völlig in Ordnung.

Dies bedeutet dann einfach, dass Punkt Nummer 4 unserer kleinen Liste, die wir gerade eben zusammen angeschaut haben, also den eigentlichen *Vertrieb* durch das Verschenken von Rabatten, nur einen sehr kleinen Teil darstellt.

Wenn Sie sich die 4 Punkte nochmals ins Gedächtnis rufen, werden Sie feststellen, dass Sie auch nach Frankreich kommen, wenn Sie nur die ersten 3 Punkte ausführen.

1. **Steigen Sie ein – starten Sie**
2. **Verwenden Sie die Produkte auch selber, wenn der Bedarf besteht**
3. **Schalten Sie die Gänge hoch – Sponsern!**
4. **Empfehlen Sie die Produkte weiter indem Sie Rabatte verschenken (Vertrieb)**

Wenn Sie Punkt Nummer 3 jedoch *nicht* machen, (in einen hohen Gang kommen), dafür aber *viel* von Punkt Nummer 4, (also versuchen würden, möglichst viel zu *verkaufen*), kommen Sie **niemals** aus der Ausfahrt hinaus. Genau so ergeht es nämlich den klassischen Verkäufern.

Wenn Sie *dies* verstanden haben und Punkt Nummer 1 und 2 miteinbeziehen und auch wirklich aktiv handeln, dann ist Ihnen der Erfolg gewiss.

Alles, was Sie dafür tun müssen, ist es, **anhand von Rabatten** andere Menschen auf dieses geniale Geschäft und diese Erklärung hier aufmerksam zu machen und unter ihnen nur 5 wirklich ernsthafte Partner zu finden.

Oft höre ich andere Menschen sagen, dass es sehr schwierig sei, weil sie niemanden finden können, der gerne etwas *verkaufen* würde.

Da ist es wieder, dieses Wort «**verkaufen**». Niemand will wirklich ein Verkäufer werden. Man sollte unbedingt damit aufhören, nach Leuten zu suchen, die etwas *verkaufen* wollen! Das wird nicht funktionieren!

Fangen Sie an, nach Menschen Ausschau zu halten, die sich zusätzlich 600, 1'000, 5'000 oder auch 10'000 CHF/Euro und mehr pro Monat dazuverdienen möchten, *ohne* jeden Tag dafür zur Arbeit gehen zu müssen!

Kennen Sie jemanden, der das gerne tun würde?

Na klar! Das wollen wir doch alle!

Und genau diesen Menschen müssen Sie vorschlagen, sich kurz diese Erklärung hier anzuschauen. Weil nämlich jeder Mensch gerne solch ein passives Einkommen hätte.

Der Haken an der Sache ist, dass unser Auto, mit dem wir nach Frankreich fahren, kein Automatikgetriebe hat. Es gibt leider sehr viele Menschen, die in das Geschäft einsteigen und dann glauben, dass sie ohne etwas dafür zu tun und natürlich auch über Nacht reich werden würden, nur weil sie sich dem Konsumentennetzwerk angeschlossen haben.

Aber so läuft der Hase natürlich nicht!

Ich kenne viele Menschen, die zur Universität gegangen sind. Dies ist natürlich auch ein guter Weg, um später mal viel verdienen zu können! Diese Menschen gehen jahrelang jeden Tag zur Schule und lernen Tag und Nacht, stundenlang, für ihr Diplom.

Und wenn sie ihr Diplom endlich in den Händen halten, wie viel können sie dann damit verdienen?

Wesentlich weniger als Sie im Rabatt-Marketing innerhalb von nur sehr wenigen Jahren!

Investieren Sie deshalb ein bisschen ihrer Freizeit in das Lesen und Lernen dieser Erklärung hier, was im Vergleich zu einem Studium viel weniger Zeit braucht, weniger kompliziert ist und mit dem Sie schlussendlich auch viel mehr verdienen können.

Sie müssen das, was Sie hier gelernt haben, ja nicht einmal weitererklären können, Sie müssen es nur **selber verstehen**.

Nun die alles entscheidende Frage:

Wenn Sie innerhalb von einem bis drei Jahren, je nach ihrem persönlichen Engagement, 5'000, 10'000 oder sogar 20'000 CHF/Euro im Monat dafür bekommen würden, dass:

- Sie diese Erklärung hier lesen und weiterempfehlen
- Sie beim Einkaufen von Futter und Zubehör für ihren vierbeinigen Freund, das Sie ja sowieso irgendwo einkaufen müssen, *wenn* sie ein Haustier haben, Geld sparen können
- Sie anderen Haustierbesitzern durch das Verschenken von Rabatten dabei helfen, ebenfalls beim Einkaufen Geld zu sparen und sogar noch Geld zu verdienen...

...würden Sie es tun?

Sie müssen doch zugeben, dass dies eine sehr einfache Art und Weise ist, etwas Neues zu lernen und mit wenig Zeitaufwand viel Geld verdienen zu können, nicht wahr?

Wenn ihre Entscheidung positiv ist und Sie gerne mehr darüber erfahren möchten, melden Sie sich bitte bei derjenigen Person, die Ihnen diese Erklärung hier vorgeschlagen hat.