

Dein 6 Schritte ERFOLGSPLAN für

Mehr Kunden
Mehr Einkommen
Mehr Erfolg

Werde MASTER der KUNDENGEWINNUNG

Lerne zielgenau zu kommunizieren.
Steigere deinen Mehrwert.
Optimiere deinen Online Auftritt.
Verwandle Kunden in Stammkunden.

Schritt 1: Dein GRÜNDER MINDSET

3 SCHRITTE ZUM GRÜNDER MINDSET

1) Deine Geduld & Durchhaltevermögen

Trainiere deine **Geduld** für deinen **Erfolg**.



Mein Tipp!

In meinem Podcast „*Der Erfolgsfaktor Geduld – 5 Schritte um Dranzubleiben!*“ gehe ich tiefer in die Materie. Hör dir die Folge unbedingt an! [Klicke hier](#)

2) Deine Begeisterung & Leidenschaft

Zeige, mit welcher **Hingabe** du dich deiner Arbeit widmest und wie **überzeugt** du von den Produkten bist.

Mein Tipp!

Mehr darüber gibt es in meinem Podcast „*Deine Leidenschaft macht einen Unterschied*“. [Klicke hier](#)



3) Think a little bigger

Setz dir unbedingt eine **Umsatzvision**. Hab **Mut zum Großdenken**. Ein bisschen mehr geht immer.

WIE DU DENKST, DAS ZÄHLT.



Schritt 1: Dein GRÜNDER MINDSET

Deine Aufgaben

Wie sieht es mit deinem Gründer Mindset aus? Wie ist deine Einstellung zur Kundengewinnung im Network Marketing?

Welche Ziele verfolgst du? Und wie genau wirst du diese planen?

Hast du deine bisher gesetzten Ziele erreicht?

Wenn du auf die vorherige Frage mit NEIN antwortest, beantworte folgende weitere Fragen: Was musst du ändern? Hast du noch die richtige Einstellung zu deiner Arbeit? Bist du noch zu 100% von deinen Produkten überzeugt & von deiner Arbeit begeistert?

DEIN MINDSET BESTIMMT DEINEN ERFOLG!

Schritt 2: Der erste **EINDRUCK** zählt Der letzte bleibt!

Was ist die Botschaft, die ICH dem Kunden mit meinem Auftreten sende?

Sich selbst gut verkaufen zu können, ist eine der **wichtigsten Eigenschaften** im **Network Marketing** ist. Es ist zweitrangig, wie qualitativ und innovativ dein Produkt ist.

1) **Zeige ein Lächeln**

„Wer alles mit einem Lächeln beginnt, dem wird das Meiste gelingen.“ Dalai Lama

Lächeln ist ansteckend und bewirkt:

- Ein **sicheres Gefühl**
- Setzt **Glücksgefühle** frei
- Führt dazu, dass sich ein Kunde **besser fühlt** und **ist ansteckend**
- **Löst die Barrieren** zwischen dir und dem Kunden
- **Steigert Konzentration** und **Leistungsfähigkeit**
- Es **bewirkt Vertrauen**



Schritt 2: Der erste **EINDRUCK** zählt Der letzte bleibt!

2) Schau mir in die Augen, Kleines :)

Augenkontakt bewirkt:

- Dein **Kunde weiß**, dass er/sie **deine Aufmerksamkeit hat**.
- Du **zeigst Interesse** und **Wertschätzung**.
- Du **wirkst** um einiges **selbstbewusster**.
- Du kannst die **Körpersprache** deines Gegenüber **wahrnehmen**:
So weißt du, ob er/sie dir **noch zuhört** bzw. **dich auch versteht**.
Außerdem findest du auch heraus, **ob sich die andere Person interessiert** bzw. **langweilt**.



3) Sei ehrlich. Sei du selbst.

- **Verstelle dich nicht**.
- **Sei ganz DU selbst**.
- Es ist wichtig, dass **du dich gut kennst**. Nur so kannst du auch **andere gut lesen**. *Was sind ihre Wünsche und Träume? Welche Probleme haben sie? Wie kannst du ihnen helfen?*
- Beobachte nicht nur dein Verhalten, **beobachte auch das Verhalten anderer**.

Schritt 2: Der erste **EINDRUCK** zählt

Der letzte bleibt!

4) Zeige Begeisterung und kenne deine Produkte

- **Begeisterung ist ansteckend.**
- Falls Fragen von deinem Gegenüber aufkommen, möchtest du **möglichst viel beantworten können.**
- Falls du etwas nicht weißt, **versichere deinen Kunden**, dass du alles dafür tust, ihnen die **Antwort schnellst möglichst zu verschaffen.**



Mein Tipp!

"Das wichtigste im Network Marketing sind deine Produkte – kennst du sie?" Höre dir hier weitere Tipps, wie du dein Produkt richtig ins Licht stellst an.

[Klicke hier](#)

5) Sei immer vorbereitet

Sei stets vorbereitet. Ein potentieller Kunde kann dir überall über den Weg laufen.

Schritt 2: Der erste EINDRUCK zählt

Deine Aufgaben

Wo liegen meine Stärken in der Kundengewinnung?

Wo liegen meine Schwächen in der Kundengewinnung?

Wie kann ich meine Schwächen lösen bzw. verbessern?

Wie gut kenne ich meine Produkte?

**LÄCHLE, MACHE BLICKKONTAKT, SEI EINFACH
DU SELBST & KENNE DEINE PRODUKTE!**

Schritt 3: Wie sieht dein Auftritt aus?

Wie können Kunden dich erreichen?

Wenn sich jemand für dich und dein Produkt interessiert, dann möchte er sich zunächst **ein Bild von dir** und **deiner Arbeit** machen wollen. Die erste Anlaufstelle ist meistens eine **Webseite**, **Facebook**, **Instagram**, **LinkedIn** oder per **WhatsApp**. Stelle sicher, dass deine **Online Präsenzen aktuell** sind und das widerspiegeln, was du vermitteln möchtest.

Deine Aufgaben

Wie können dich Kunden finden? (Social Media, Webseite, WhatsApp...)

Verschaffe einen ersten guten Eindruck: Wie sieht dein Profilbild aus? Kommst du authentisch und natürlich rüber?

Welche Information bekommen deine Kundinnen, wenn sie nach dir suchen? Was spüren Interessenten beim Besuch deines Social Media Kanals?

Schritt 3: Wie sieht dein Auftritt aus?

Ist Instagram eine Plattform auf der du als Netzwerkerin sichtbar sein sollst?



Nein! Ich sage sogar, du **MUSST** hier **präsent** und **sichtbar** sein.

Wenn du mit Menschen in Kontakt trittst, dann wollen sie auch **mehr von dir sehen**. Und da ist **Instagram** die **beste Plattform**. Da kommst du als Unternehmerin der Zukunft nicht mehr dran vorbei.



Mein Tipp!

Schau dir gerne dazu mein Video "3 Instagram Tipps für leichteres Netzwerken" auf meinem Youtube Kanal an. [Klicke hier](#)

Schritt 4: Wer sind deine KUNDEN?

**Dein Kunde ist immer danach bestrebt,
sein Leben zu optimieren.**

Der Fokus liegt auf den Bedürfnissen deiner Kunden: ihren Wünschen, Herausforderungen und Zielen. Wenn dein Produkt ihr/ihm einen **realen Mehrwert verschafft**, ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass sie dich **weiterempfehlen**.

1) Kunden lieben die Romantik – Kenne ihre emotionale Situation

Der Begriff Romantik ist verbunden mit **Sehnsucht**. Gib deinen Kunden das Gefühl, dass sie **etwas in ihrem Leben verpassen**, wenn sie dein Produkt nicht kaufen. *Kennst du die Sehnsüchte deiner Kunden? Wie kannst du es vermitteln, dass dein Produkt lebensnotwendig ist?*

2) Was ist deinem Kunden wichtig?

Finde heraus, **welche Lebensbereiche für deine Kunden privater und auch beruflicher Natur besonders wichtig sind**.

3) Hör aufmerksam zu

Je mehr der Kunde von sich aus erzählt, umso **mehr Informationen** bekommst du. *Was erwarten sie von dir? Wie möchten sie am liebsten betreut oder beraten werden?*

Schritt 4: Wer sind deine KUNDEN?

4) Stelle viele W-Fragen

Finde das **Kaufmotiv** deines Kunden heraus. Das könnte beispielsweise so aussehen: „*Wie stehst du zu Nachhaltigkeit?*“ oder „*Wie sieht deine Pflege Routine aus?*“

5) Finde Lösungen

Löse die Probleme deiner Kunden. Erzähle ihnen dabei auch immer **deine Story**, **deine Erfahrungen** mit den Produkten und **wie du zu Network Marketing gekommen bist**.

6) Stelle den Nutzen des Produktes in den Vordergrund

Detaillierte Daten und Fakten sind für den Kunden nicht so ausschlaggebend. Er/Sie muss wissen, **wie das Produkt seinen/ihren Alltag erleichtern** und **helfen kann sich besser zu fühlen**.

7) Fühle dich in die Situation deiner Kunden

Nicht alle Kunden werden gleich auf der Stelle deine Produkte kaufen. **Gib ihnen Zeit**. Zeit sich mit der Materie auseinander zu setzen und Zeit sich das **Vertrauen zu dir aufzubauen**. *Kaufst du immer sofort ein Produkt, das dir gerade angeboten wurde? Was könnte er/sie noch von dir brauchen? Hast du ihnen die Möglichkeit gegeben, noch mehr über die Produkte zu erfahren?*

Schritt 4: Wer sind deine KUNDEN?

Deine Aufgaben

Wie gut kennst du deine Kunden wirklich? Beschreibe mal ein paar!

Was sind ihre Herausforderungen, Wünsche, Sehnsüchte und Sorgen?

Worauf legen deine Kunden besonders wert?



Mein Tipp!

Höre dir diese Podcast Folge an. „So gewinnst du immer! Tipps und Empfehlungen einer Kundin“. Eine Kundin, die nicht im Network Marketing arbeitet, erzählt was für sie als Kundin wichtig ist. [Klicke hier](#)

Schritt 5: Keine Angst vor Ablehnung

Dein Angebot passt heute nicht, so what!?

Natürlich kommt es vor, dass dein Produkt nicht jedem zusagt oder dass im Moment kein Bedarf besteht. Das wichtigste hierbei ist: **Nimm eine Absage niemals persönlich!** Dies hat nichts mit dir zu tun.

Erhältst du eine KRITIK an deiner Person bzw. an deinem Business lege ich dir folgende TIPPS an die Hand:

1) In der Ruhe liegt die Kraft

Bleibe ruhig. Wenn ich eine Absage erhalte bzw. eine Kritik bekomme, lasse ich diese erstmal sacken. **Atme bewusst ein** und aus und **reflektiere**. **Analysiere** erst die **Situation**, bevor du etwas dagegen unternehmen möchtest.

Vergiss nicht! **Eine Kritik hat auch etwas Positives**. Wenn du sie dir genau ansiehst, kannst du womöglich auch etwas positives daraus ziehen und mehr über den Kunden bzw. auch **über dich lernen**.



Schritt 5: Keine Angst vor Ablehnung

2) Du musst dich nicht ständig verteidigen

Sei bei der **Kundenkritik rücksichtsvoll**. Dein Kunde ist fachfremd. Du brauchst dich **nicht** für deine Arbeit **rechtfertigen**.

Noch einmal kurz erläutert:

- Der Kunde hat deine **Arbeit kritisiert** und **nicht deine Person**.
- Entwickle ein Gespür dafür, **ob die Kundenkritik auf der Sach- oder Beziehungsebene abläuft**.
- Sei dankbar! Du bist deinem Kunden **als Ansprechpartner wichtig!** Er/Sie nahm sich die Zeit, dich zu kritisieren, damit du es besser machen kannst.
- Einwände wie *“Das ist mir zu teuer”* wirst du von Kunden immer wieder hören.



Mein Tipp!

Finde hinter den Bedenken des potenziellen Kunden einfach seine versteckten Wünsche. *Vielleicht möchte er günstiger einkaufen? Und was wenn du ihm dann ein neues Angebot unterbreitest?*

Schritt 5: Keine Angst vor Ablehnung

Deine Aufgaben

Wie geht's du mit einer Absage um?

Welches Gefühl entwickelt sich in dir?

Welche Einwände kennst du?



Mein Tipp!

Höre dir gerne meine Podcast Folge „So geht's du mit Kritik und Verletzungen im Network Marketing um“ an.

[Klicke hier](#)

BLEIB DIR STEHTS SELBER TREU!

Schritt 6: Vergiss deine Bestandskunden NICHT!

Stammkunden sind deine besten **Weiterempfeher**,
Wiederverkäufer und **Werbebotschafter**.

Hier einige Punkte, weshalb **Kundenbindung** für dich so **wichtig** ist!

- Stammkunden sind **loyal** und **treu**
- Sie **identifizieren** sich **mit dir** und **dem Unternehmen**
- Sie **empfehlen dich weiter** und **vertrauen dir**
- Stammkunden sind kostenlose **Markenbotschafter** bzw. **Werbebotschafter**
- Sie **bringen** dir immer wieder **Umsatz**
- Sie **geben** dir dadurch eine gewisse **Planungssicherheit**
- Sie **verzeihen** eher mal **kleine Fehler**
- Du musst dich, deine **Produkte** und **Leistungen nicht immer wieder neu erklären**
- Sie **ersparen** dir **Zeit** und **Aufwand**
- Sie **helfen dir, Kosten zu sparen**
- Sie sind unheimlich **wertvolle Feedback-Geber**

**VERGISS ALSO NICHT, DICH AUCH UM DEINE
BESTANDSKUNDEN ZU KÜMMERN UND HALTE DEN
KONTAKT MIT IHNEN.**

Schritt 6: Vergiss deine Bestandskunden NICHT!

Deine Aufgaben

Wie kannst du es schaffen, deine Bestandskunden zu regelmäßigen Kunden zu machen? Was kannst du tun, um deine neuen Kunden zu Stammkunden zu machen?



Wenn du dir diese Tipps zu Herzen nimmst, dann wirst du mehr Erfolg bei der Kundengewinnung haben. Natürlich bedeutet das alles Arbeit. Vieles muss vorbereitet und durchdacht werden, aber genau da liegt auch der Punkt. Je intensiver du dich mit diesen grundlegenden Sachen auseinandersetzt, desto erfolgreicher wird deine Kundengewinnung sein.

Deine Lydia Werner

MEHR VON MIR GIBT ES AUF www.makelifewow.com