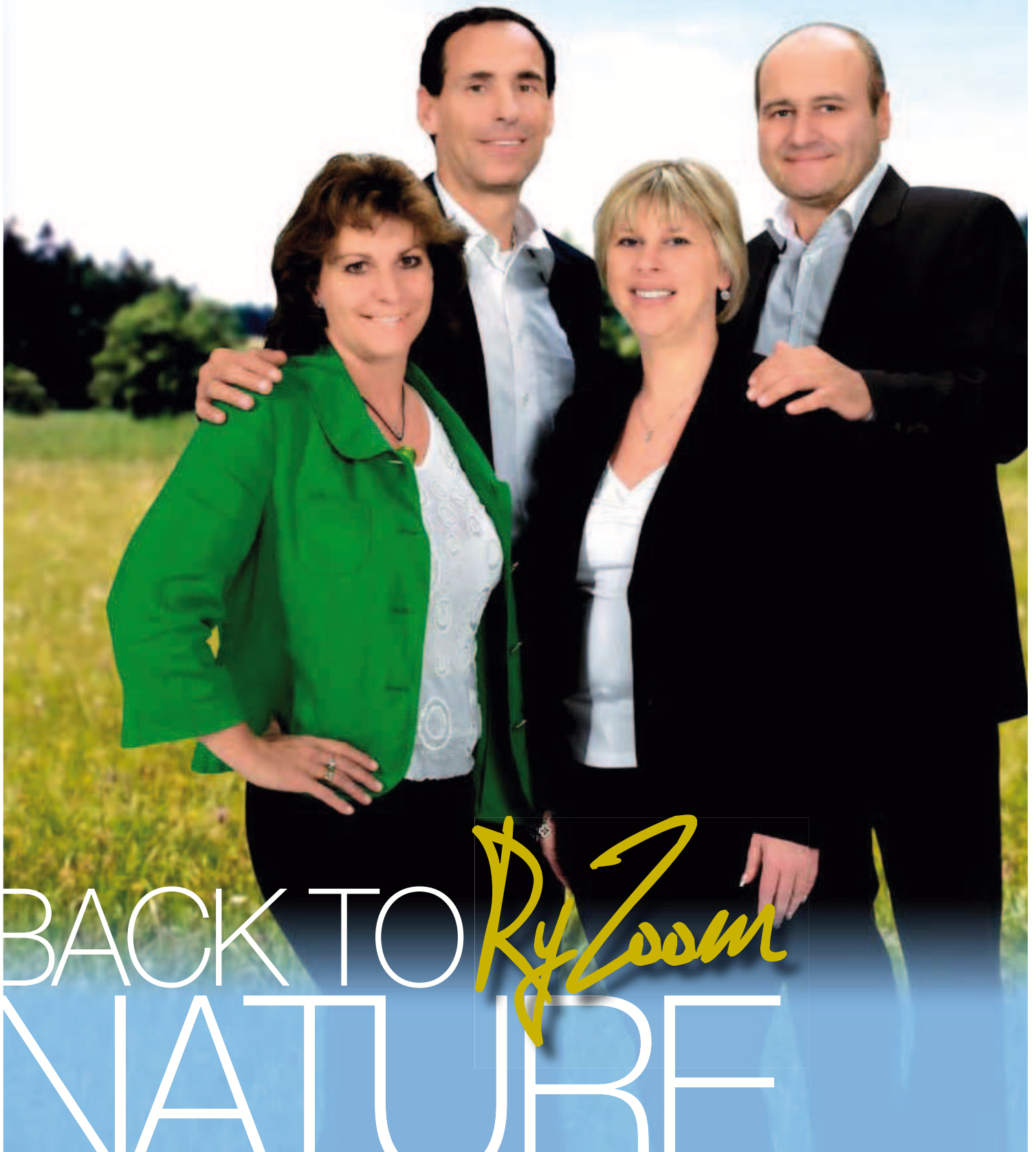


06 • 09

OBTAINER

OBTAINER-ONLINE.COM

W O R L D W I D E



BACK TO
NATURE

Ry Zoom

A close-up portrait of Daniela Claudia Szasz, a woman with long dark hair, smiling warmly. She is wearing a dark blue blazer with three light-colored buttons on the sleeve and a necklace with dark beads. Her hand is resting on her head.

Daniela Claudia Szasz

Promotion —

die Freude an dem „Etwas Mehr“



Manchmal kommt eine E-Mail über deinen Verteiler, entweder von deiner Upline oder deiner Firma und beinhaltet eine gut klingende Promotion. Wenn du noch am Anfang in Deinem MLM Business bist, dann stehst du vielleicht da und denkst, was soll ich jetzt damit anfangen? Vor allem, wenn dieses „Soll“, was erreicht werden muss, etwas hoch ist und Dir fast unmöglich erscheint.

Es gibt Menschen die sofort losziehen weil sie sich über so eine Chance freuen und alles daran setzten das Ziel zu erreichen. Dann gibt es natürlich auch diejenigen, die sich dagegen wehren, bereits von vornherein wissen, dass es keinen Zweck hat, sich anzustrengen. Sie finden Promotions generell einfach nur „doof“, oder glauben, dass sie nur demjenigen dienen, der sie ausgerufen hat.

Ist das so? Wie denkst du darüber? Was genau sind den nun Promotions? Wozu sind da oder wofür könnten sie gut sein? Wem dienen Promotions? Der Upline? Der Firma? Dir selbst? Vielleicht beiden Seiten? Keinem?

Es ist wichtig zu erkennen, was du selbst darüber denkst. Wenn es Dir bewusst wird, wie du selbst dazu stehst, erhältst du vielleicht die eine oder andere Antwort in Bezug darauf, warum du etwas erreicht oder nicht erreicht hast. Ich will nun nicht behaupten, dass jede Promotion immer, zu jeder Zeit, für jeden Menschen immer das Richtige ist. Sicher kann man es auch übertreiben und der Schuss geht nach hinten los, wenn es nicht durchdacht oder zu viel ist. du solltest als FK nicht andauernd irgendwelche Promotions haben, das macht es unglaubwürdig und Deine Promotion verliert

stark an Attraktivität & Momentum. Jeden Monat oder jeden zweiten Monat etwas auszurufen ist ein Killer. Läuft nur begrenzt gut. Ich persönlich handele eher nach der Devise: Weniger ist mehr – aber wenn, dann richtig!

Doch lass uns einmal kurz anschauen, was denn nun eine Promotion wirklich ist. Die Definition von Promotion im deutschen Duden lautet:

1. Pro|mo|ti|on, = Beförderung – zu einem ehrenvollen Amt, oder
2. Pro|mo|tion = (aus dem engl. Promotion) (Wirtschaft): Förderung des Absatzes; Werbung

Bei uns im MLM kommt die Erklärung hierfür eher aus dem Englischen, die ich sinngemäß so verstehe:

„Eine Promotion ist etwas, dass Dich dazu bringt, Dinge zu tun und in Bewegung zu setzen, die du ohne die Promotion nicht getan hättest“.

Genau genommen ist das ganze Leben eine Promotion. Erwinnere Dich einmal wie gut du DICH SELBST promotet hast bei Deinem aktuellen Partner als ihr euch kennengelernt habt? Du hast dich von deiner besten Seite gezeigt. Du warst aufmerksam, sexy, romantisch, zuvorkommend, der Traummann/die Traumfrau schlechthin, nicht wahr? Wenn das jetzt nicht Teil deines wirklichen Wesens und Charakters war, dann veränderst du dich irgendwann zu dem wie du wirklich bist, und der Partner steht da und überlegt, ob er/sie das alles nur geträumt hat.



Das ist eine Promotion die für das Ziel selbst, kurzfristig gut funktioniert hat, doch letztlich keinen Wert hat, weil sobald es auffliegt, der Schuss nach hinten losgeht. Irgendwann wacht der Partner auf, der Rest an Hoffnung aus dieser ersten Zeit geht verloren und er/sie verlässt Dich oder ihr lebt unglücklich aneinander vorbei.

Das kannst du jetzt auf alles übertragen. Eine tolle Werbung für einen Rasierer/Lotion etc. läuft im TV, hört sich super an, du willst sie unbedingt ausprobieren, rennst los zum Shop, kaufst sie, kommst heim, willst sie bei der nächsten Gelegenheit ausprobieren und stellst fest, sie hängt, irritiert die Haut, ist nicht bedienerfreundlich etc. Was passiert? Der Schuss geht nach hinten los: Hat kurz funktioniert. Du hast sie einmal gekauft, wirst sie aber garantiert kein zweites Mal kaufen und auch sicher nicht empfehlen.

Bei uns im MLM arbeiten wir damit und ich persönlich liebe gute, exklusive Promotions! In unserem Business wirst du manchmal herausgefordert in dem es heißt: Wenn du einen Umsatz X in der Zeit Y erreichst, erhältst du Incentive Z. Aufgrund von Promotions durfte ich schon sehr viel erleben, was ich ohne diese sicher so nicht gehabt hätte. Allein meine letzte Promotion war einfach klasse. Nach drei Tagen in St. Tropez wurde ich mit dem Helikopter von St. Tropez nach Cannes geflogen zum Yachthafen – und da ging es für die nächsten 24 Stunden auf eine 35 Meter lange Mangusta Super-Luxusyacht, in einem sehr erlauchten & kleinen Kreis.

Bei einer anderen Promotion vor Jahren, wurde ich eingeladen nach Dubai für drei Tage in das Mega 7 Sterne Hotel „Burj al Arab“. Genauso wie Urlaube auf Maui-Hawaii, Palm-springs, Karibik Kreuzfahrt, Partys in Monte Carlo, Abenteuer in Skihütten, Rodeln in St.Moritz, auch viele kleinere Sachen usw. Dies alles waren sehr außergewöhnliche Sachen, die ich sonst vielleicht nie in meinem Leben erlebt hätte. Man kann jetzt darüber streiten, ob man so etwas will und braucht oder nicht. Ich selbst hätte den Tag auf der Yacht und mit dem Heli mit keinem anderen tauschen wollen.

Hab ich es dringend für mein Leben gebraucht? NEIN!
Habe ich es genossen? Mehr als du dir vorstellen kannst.
Habe ich es verdient? 1000% JAAA!
Musste ich viel dafür tun, um den Umsatz zu erreichen in einer relativ kurzen Zeit? JA!

Für die Yacht letzters z.B. musste ich mit meinem Team einen Jahresumsatz von ca. 1,2 Million Euro erreichen und diesen dann innerhalb von 12 Monaten verdoppeln. Ein Zuckerschlecken war dies sicher nicht. Doch lass uns mal anschauen, was

ich davon hatte: Erstens einen exklusiven Kurzurlaub an einem traumhaften Ort, zweitens ein super Wachstum in meinem Business, was mit zur Folge hatte, das mein monatliches Einkommen gleichzeitig gestiegen ist und viele der Teampartner in meinem Team ebenfalls erfolgreicher geworden sind und mehr Geld verdienen. War das jetzt soo schlimm?

Also ist es NIE nur die Promotion, die du gewinnst – so darfst du es auch nicht sehen. Wenn du es richtig anstellst, dann hast du gleichzeitig ein Wachstum in DeineM Geschäft und du erhöhst in einer viel kürzeren Zeit Dein Einkommen, was du ohne diese Promotion wahrscheinlich nicht erreicht hättest. Die Promotion ist also nur die Karotte, die Dir vor die Nase gehalten wird, damit du losrennst UND DEIN POTENZIAL maximal lebst!!! Deine Energie wird damit geweckt. Wenn du das Spiel mitspielst, wirst du plötzlich merken wie lebendig du dich fühlst. Du wirst zur Leidenschaft erwachen. Das Leben kann auf einmal sehr viel mehr Farbe bekommen.

Du bist dann plötzlich in der Lage, Dinge zu tun, die du sonst nie tun würdest. Du arbeitest wie wahnsinnig, du investierst Deine Freizeit, vernachlässigst Deine Hobbys – warum? Weil das WARUM groß genug ist! Das WARUM – also die Promotion, ist soo toll, dass du dies unbedingt erleben willst und du bereit bist, alles dafür zu geben und zu tun, um es zu schaffen. Nebenbei erhöhst du deinen Umsatz und den Erfolg Deiner Teampartner und Kollegen. Mit diesen Nebenwirkungen kannst du doch gut leben, oder?

Du bekommst immer nur das, was du auch verdienst! Was du dir selbst eingestehst und erlaubst, haben zu wollen! Mit Geld kann man mich zum Beispiel bis zu einem gewissen Grad motivieren, dann hört es aber schon auf. Aber mit einer guten Promotion, die mir etwas Besonderes bietet, was ich sonst nicht so easy haben oder kaufen kann – damit kannst du mich zum fliegen bringen.

Das will ich!

Jetzt schaue Dir noch einmal genau an, was du selbst über Promotions denkst.

Wenn deine Upline oder deine Firma mit einer Promotion kommt, hat sie selbstverständlich das Interesse, das Geschäft auf den nächsthöheren Level zu bringen, daran ist auch nichts verkehrt. Doch jetzt kommt das Entscheidende: Er/Sie will, (im Idealfall) nicht nur IHR Business auf den nächsthöheren Level bringen, sondern mit einer Abkürzung auch Deines! Wie gehst du jetzt damit um? Lässt du es an dir vorbeiziehen, oder legst du dich ins Zeug? Rufst du deine Fulltime-FK Upline an und bittest um einen Plan – oder legst du dich ins Freibad?



Noch etwas. Du musst gar nicht darauf warten, dass Deine Upline mit einer Promotion kommt. Wenn du etwas vorhast, dann ruf sie doch an und sag ihr was Dein Ziel wäre, und frag sie, was du bekommen würdest, wenn du es erreichst. Sei einfach ein wenig frech, spiel mit den Möglichkeiten. Kann mir kaum eine Upline vorstellen, die dann keine Promotion ausrufen würde.

Vor etwa 15 Monaten sprach ich mit meiner Upline, die unbedingt mit mir wetten wollte betreffs eines bestimmten Levels und Umsatzes innerhalb von sechs Monaten. Er forderte mich heraus und ich fragte zurück, was er denn für mich tun würde, WENN ICH ES SCHAFFE? Meine Upline fragte mich, was ich gerne hätte. Die Antwort war simpel. Ich wollte eine mit Diamanten besetzte EBEL-Damenarmbanduhr haben. Jetzt kam die Gegenfrage meiner Upline. Was würde ich tun, wenn ich es nicht schaffe? Wir einigten uns darauf, was ich tun müsste und im Beisein eines Zeugen wurde der Deal gemacht. Glaub mir, ich setzte alles daran, diese Promotion zu erreichen, ich war nicht unbedingt bereit, das andere zu tun, wenn ich es nicht geschafft hätte. Und oh Wunder... ich schaffte es. Nun trage ich voller Freude eine wunderschöne Uhr, die ich mir verdient habe!

Noch einmal, war das jetzt wichtig für mein Überleben? NEIN! Macht es super viel Spaß diese Uhr zu tragen, die ich mir verdient habe – jedoch nicht selbst kaufen musste? JAAA!!!!

Mich rufen meine Leader an und fragen mich, ob ich nicht wieder einmal für sie eine Ausschreibung/Promotion machen würde. Ich überlege es mir, mache mir einen Plan und los geht's. Natürlich muss immer alles in einem gesunden Verhältnis sein, also der erreichte Umsatz zur Promotion. Manchmal ist es auch nur ein schönes Dinner in einem besonderen Ambiente – es kommt immer darauf an, was derjenige erreichen muss.

Ein kleines offenes Geheimnis in meinem Team ist es zum Beispiel, dass jede meiner Firstlines, die einen bestimmten Level erreicht, (egal in welchem Zeitraum), eine schöne wertvolle Luxusuhr als Geschenk bekommt oder etwas im gleichen Wert, sollte derjenige Uhren nicht mögen.

Jetzt zu Dir: Fange du jetzt bitte, wenn du noch am Anfang stehst, nicht an, Promotions auszurufen für Deine paar Teampartner in Höhe von mehreren Tausend Euros. Überlasse das lieber Deiner FK-Upline. Sprich mit ihr. Wenn sie es nicht

macht, geh zur nächst Höheren. Mach es nicht auf eigene Faust – man kann damit auch auf die Nase fallen, wenn es nicht in einem gesunden Verhältnis steht und unnötig viel Geld loswerden. Lerne und später, wenn Dein Team größer ist, übernimm du es.

Hier noch ein paar Tipps auf einen Blick:

1. Unterschätze nie die Kraft einer guten Promotion
2. Weniger ist manchmal mehr – dafür aber richtig gut
3. Denke an das, was du und dein Team daraus holst – nicht die anderen
4. Die Promotion sollte in einem gesunden Verhältnis zum Umsatz stehen
5. Wertschätze & anerkenne Teampartner, die etwas besonderes geleistet haben
6. Mache NIE – NIE – NIE Promotions, die du nicht einhältst bzw. nicht einhalten kannst! Das ist ein KILLER! Du verlierst damit das Vertrauen deiner Teampartner! Wenn das Ziel erreicht wurde, muss sofort in absehbarer Zeit die versprochene Promotion her
7. Mach Staffel-Promotions, so dass möglichst viele in Deinem Team etwas davon gewinnen können und etwas höhere Promotions für Deine Führungskräfte
8. Biete besondere Promotions, die Seltenheitswert haben – umso höher die Leistung, umso exklusiver vor allem auch für FK`s
9. Hab Spaß daran – und zeige dies auch!

Noch etwas zum Schluss:

Wie schlimm ist es, wenn du einmal eine Promotion, die du als Ziel hattest, nicht erreichst?.... Du verlierst nur die Promotion! Wenn du dich aber wirklich angestrengt hast, dann hast du zumindest Dein Business auf einen höheren Level gebracht als es jemals vorher war. Was auch bedeutet, dass du sicher bereits mehr verdienst. Hat es sich nun gelohnt? Es lohnt sich immer, alles zu geben und wenn es nicht klappt, dann eben die nächste Promotion mitnehmen.

Have fun!!!

In diesem Sinne wünsche ich Dir heute, den Spaß & die Freude an Promotions zu entdecken. Sei Happy, wenn sich Deine Upline etwas einfallen lässt und bereit ist, auch für Dein Wachstum Geld auszugeben. Sollte sie es nicht sein, kannst du ja etwas nachhelfen ;-). Du weist ja nun, wie es geht!

Eure Dany Szasz

www.danielaszasz.com

