

Amway™

TODAY

*DAS NEUE
GESPRÄCH*

**THE RIGHT
LANGUAGE**

Die Broschüre für die richtige Wortwahl

Seit über einem halben Jahrhundert ist eines unserer Hauptanliegen, die Bedürfnisse unserer Geschäftspartner zu verstehen und ihnen das zu geben, was sie brauchen um erfolgreich zu sein.

„Amway Today – Das neue Gespräch“ bietet Dir nützliche Informationen und Instrumente, mit denen Du Dein Amway Geschäft schneller aufbauen und vergrößern kannst. Mit dieser Broschüre wollen wir Dir helfen, Deine Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern, eine bessere Verbindung zu Deinen Interessenten herzustellen und sie für die Amway Geschäftsmöglichkeit zu begeistern.

Wir haben mit einigen der weltweit besten Forscher zusammengearbeitet um mehr über Deine potentiellen Interessenten herauszufinden, um zu ergründen welche Wörter und Botschaften sie von Dir hören wollen und wie Du diese Erkenntnisse in Deinen Sponsor Gesprächen umsetzen kannst.

Dieser Ansatz ist nicht allgemeingültig – schließlich handelt es sich NICHT um Präsentationen, sondern um Gespräche. Es geht nicht darum, Interessenten zu überzeugen, sondern eine Verbindung herzustellen. Hierfür haben wir die Grundlagen erarbeitet, die Dir helfen werden maßgeschneiderte Gespräche zu führen. Egal ob Alt oder Jung, Männer oder Frauen: „Amway Today“ liefert Dir die Wörter und Botschaften, die Interessenten hören wollen.

Unsere Broschüre zeigt die Bedürfnisse und Prioritäten auf, die für Interessenten am wichtigsten sind und hilft Dir die richtige Sprache zu finden, um aus einem „Vielleicht“ ein „Ja“ zu machen.

Diese Broschüre bietet Dir eine Schnellübersicht über die Sprache, die Dir hilft, Dich auf Deine Gespräche vorzubereiten, Deine Worte besser zu wählen und mit Interessenten eine erfolgsversprechende Verbindung herzustellen.

Wenn Du bereit bist, können wir loslegen!

Diese Broschüre besteht aus vier Abschnitten:

Wörter, die funktionieren

1

Top Tipps für Deine Gespräche

2

Sage dies, nicht das

3

Schwierige Fragen, einfache Antworten

4



Wörter, die
funktionieren

1

Das solltest Du Dir merken:

Der erste Satz ist der wichtigste. Überleg Dir eine Frage, mit der Du das Gespräch beginnst. Sie sollte zur Situation passen, damit Du schnell einsteigen kannst.

Beziehe Dich in Deiner Eröffnungsfrage auf die Bedürfnisse Deiner Interessenten und führe auf, wie Amway dabei helfen kann ihr Problem zu lösen.

Finanzielle Sicherheit

WARUM? (DER BEDARF)

**Was würde ein
zusätzliches monatliches
Einkommen für Deine
finanzielle Sicherheit
bedeuten?**

**Wirst Du das Einkommen
haben, das Du morgen
brauchst?**

**Was würdest Du mit
monatlich 1000 Euro
mehr machen?**



DARUM! (AMWAY)

Mit Amway kannst Du Dein bisheriges Einkommen aufbessern oder es sogar zu Deiner Haupteinnahmequelle machen – das hängt nur von Deinen Zielen ab, wie Du Dein Geschäft aufbauen willst und wie viel Leistung Du bereit bist zu investieren.

SO DASS ... (DER NUTZEN)

Du die zusätzliche finanzielle Sicherheit haben kannst, die Du suchst.

Du das Leben leben kannst, dass Du willst.

Du die Lebensqualität erreichen kannst, die Dir zusteht.

WARUM? (DER BEDARF)

**Bist du heute finanziell
besser aufgestellt als
vor fünf Jahren?**

Finanzielle Stabilität

DARUM! (AMWAY)

Amway hat eine unglaubliche Erfolgsgeschichte von mehr als 50 Jahren vorzuweisen, in der das Unternehmen Menschen wie Dir geholfen hat, ihre eigenen Ziele zu erreichen.

SO DASS ... (DER NUTZEN)

Du Dir bei Amway sicher sein kannst, dass das Unternehmen Dich für Deine Mühen und Deinen Erfolg belohnt, während Du Dein eigenes Geschäft aufbaust.

Echte Belohnungen

WARUM? (DER BEDARF)

Bekommst Du mehr Geld, wenn Du mehr arbeitest?

Wird Dir bezahlt, was Dir zusteht?

Bekommst Du mehr Geld, wenn du effizienter und besser arbeitest?

DARUM! (AMWAY)

Der Amway Vorteil: In meinem Amway Geschäft arbeite ich für mich, nicht für ein Unternehmen. Meine Loyalität gilt mir, nicht einer Firma. Das Unternehmen hilft mir dabei, MEINE eigenen Ziele zu erreichen. Ich – und nicht das Unternehmen – entscheidet was mir wichtig ist.

SO DASS ... (DER NUTZEN)

Ich kann den Erfolg nicht garantieren. Ich werde den Erfolg nicht garantieren. Aber ich kann definitiv die Möglichkeit auf Erfolg garantieren. Es hängt nur von Dir ab, von niemand anderem.

Du wirst für das bezahlt, was Du erreichst. Je mehr Du erreichst, desto mehr verdienst Du. Es hängt alles von Dir ab.

Du entscheidest, was für Dich das Richtige ist, so dass Du die Work-Life-Balance erreichen kannst, die Du willst.



Work-Life-Balance

WARUM? (DER BEDARF)

Hast Du die Work-Life-Balance, die Dir zusteht?

Wünschst Du Dir, Du hättest weniger Stress?

Hast Du Spaß bei der Arbeit?

DARUM! (AMWAY)

Bei Amway arbeitest Du für Dich. Du bestimmst und Du entscheidest. Es gibt niemanden, der Dir sagt, was Du zu tun hast. Doch wenn Du Hilfe brauchst, ist Amway da um Dich zu unterstützen.

SO DASS ... (DER NUTZEN)

Du entscheidest. Daher kannst Du das zusätzliche Einkommen und die Flexibilität haben, die Du willst, um das Leben zu leben, das Dir zusteht.

Du bist Dein eigener Chef und Du bestimmst über Deine Zeit und Deine Leistung.

Du bestimmst Deinen eigenen Tagesablauf, so dass Du von Zuhause aus arbeiten und für Deine Familie da sein kannst. Du kannst arbeiten wann und wie es am besten für Dich ist.

Du entscheidest, mit wem Du arbeitest und wie Du arbeitest. Das motiviert und macht Spaß. Du gibst den Ton an. Dein Arbeitsplatz ist dort, wo Du ihn Dir wünschst.

Was ist Amway?

Amway bietet Dir die Möglichkeit eine Zukunft aufzubauen und selbst über Deine Zeit und Deine Termine zu bestimmen. Du hast die Möglichkeit ein zusätzliches Einkommen – für die Dinge, die Du Dir leisten willst – zu verdienen. Das alles nur mit einer geringen Startinvestition und einer erwiesenen Erfolgsgeschichte von mehr als einem halben Jahrhundert.

Amway bietet eine der weltweit erfolgreichsten Geschäftsmodelle für Menschen, die nach mehr suchen: Mehr Geld, mehr Zeit, mehr Flexibilität und eine bessere Lebensqualität. Das Modell von Amway belohnt einzelne Personen und Gruppen von Geschäftspartnern für den Verkauf von qualitativ hochwertigen Ernährungs-, Schönheits- und Haushaltsprodukten – und dafür, anderen zu helfen, das gleiche zu tun.

Antwort für Männer: Die Amway Geschäftsmöglichkeit ist ein Weg, um mit geringen Kosten und Risiken ein Geschäft aufzubauen. Du kannst Deine Termine selber bestimmen und ein zusätzliches Einkommen generieren – für das Leben, das Dir zusteht.

Antwort für Frauen: Die Amway Geschäftsmöglichkeit bietet Dir die Flexibilität, selbst zu entscheiden, wie viele Stunden Du arbeitest, auch von zu Hause aus. Sie kann Dir die finanzielle Sicherheit ermöglichen, die Du Dir für Dich und Deine Familie wünschst.

Antwort für die Junge Generation: Mit Amway hast Du die Möglichkeit, Dein Geschäft in Deinem Tempo aufzubauen. So bleibt Dir immer noch Zeit für die Dinge, die Dir am wichtigsten sind. Ob Du wenig oder viel Geld verdienen wirst, liegt an Dir und der Leistung, die Du bringen willst.

Ist Amway ein seriöses Unternehmen?

Welches andere Unternehmen steht nicht nur zu seinen Produkten, sondern auch zu seiner Geschäftsmöglichkeit? Du hast sehr wenig zu verlieren und alles zu gewinnen.

Genauso wie Du habe ich mich gefragt, ob Amway nicht ein Schwindel ist. Ich habe jedoch erfahren, dass nichts ferner liegt. Während viele Firmen zurzeit Insolvenz beantragen, Arbeitsplätze abbauen und ihre Kunden vernachlässigen, wächst Amway weiter. Amway gibt es seit einem halben Jahrhundert und ist in Deutschland seit 38 Jahren tätig. Niemals hat Amway vergessen Boni auszuzahlen – und auch ich bekomme meinen Anteil.

Das Unternehmen Amway steht ausdrücklich hinter seiner Geschäftsmöglichkeit und seinen Produkten. Deshalb bietet Amway eine Geld-zurück-Garantie* für die Aufnahmegebühr und eine Zufriedenheitsgarantie* für alle Produkte.

Amway und der Mutterkonzern Alticor haben im vergangenen Jahr mehr als 8,6 Milliarden Euro aus Verkäufen erwirtschaftet und seinen Geschäftspartnern mehr als 33,5 Milliarden Euro ausgezahlt – mehr als jedes andere Direktvertriebsunternehmen. Amway betreibt seine Geschäfte seit mehr als einem halben Jahrhundert und ist weltweit in mehr als 70 Ländern tätig.

Die Geschäftsmöglichkeit steht jedem zur Verfügung, sie ist aber nicht für jedermann. Es ist kein Ansatz, mit dem man schnell reich wird. Vielmehr ist es ein richtiges Geschäft, in das Zeit und Leistung gesteckt werden muss, um Erfolg zu haben – genauso wie bei anderen Dingen, die erstrebenswert sind. Das Geschäft ist nicht immer einfach. Um Erfolg zu haben, musst Du fokussiert, beharrlich und engagiert sein. Es gibt diejenigen, die scheitern werden. Doch wenn Du an Dich glaubst, Deine Ziele verfolgst und wenn Du bereit bist für Deine Ziele zu arbeiten, könnte das Geschäft etwas für Dich sein.



Sind die Produkte von Amway denn gut?

Amway bietet exklusive, qualitativ hochwertige Beauty-, Haushalts- und Wellnessprodukte mit einer Zufriedenheitsgarantie. Wenn Du sie ausprobierst und sie Dir nicht zusagen, kannst Du sie zurückgeben und der volle Kaufpreis wird Dir erstattet. Wie viele andere Unternehmen bieten so etwas?

Amway bietet qualitativ hochwertige Produkte. Für Amway arbeiten mehr als 900 Wissenschaftler, Ingenieure und Techniker. Das Unternehmen betreibt weltweit 65 Forschungs-, Entwicklungs- und Qualitätssicherungslabors. Weshalb? Weil die Qualität der Produkte immer die höchste Priorität hat.

Die Produkte von Amway zählen Jahr für Jahr zu den meistverkauften Marken weltweit. Sie sind qualitativ hochwertig und bringen mir und meinen Kunden echte Vorteile. Das Unternehmen steht zu seinen Produkten und bietet daher auf alle eine Zufriedenheitsgarantie.



Top Tipps für Deine Gespräche 2

Hier sind 13 Tipps, die Du bei jedem Gespräch oder jeder Präsentation anwenden kannst. Sie werden Dir dabei helfen, erkennbare Ergebnisse zu erzielen und eine vertrauensvolle Verbindung zu Deinem Publikum aufzubauen.

Diese Tipps basieren auf Erfahrungen, die Geschäftspartner in Mailand, Berlin, München und London in Gesprächen mit Interessenten gemacht haben. Gleichzeitig lieferten umfangreiche Forschungsarbeiten in Italien, Deutschland und Großbritannien weitere wertvolle Erkenntnisse.

Unsere Gesprächstipps haben wir in drei Kategorien unterteilt:

- **Die richtige Kleidung**
- **Das Publikum richtig einschätzen**
- **Die Wahl der richtigen Worte**

Alle Geschäftspartner, die an den Tagungen in Mailand, Berlin, München und London teilgenommen haben, waren gut gekleidet, gepflegt und traten selbstbewusst vor Publikum auf. Davon auszugehen, dass ein ansprechendes Erscheinungsbild gute Ergebnisse liefert, reicht nicht aus. Du musst so aussehen wie INTERESSENTEN eines Tages selber aussehen möchten – professionell und authentisch.

Die richtige Kleidung

LEGERE GESCHÄFTSKLEIDUNG gewinnt.
Zu förmlich oder zu salopp verliert.

Diese Erkenntnis haben wir uns durch Bilder und Beschreibungen bestätigen lassen. Wir haben Interessenten gefragt, wie sie am liebsten von einem Amway Geschäftspartner angesprochen werden wollen.

KLEIDUNG, DIE IN JEDEM LAND FUNKTIONIERT:
LEGERE GESCHÄFTSKLEIDUNG



Legere Geschäftskleidung hat klar gewonnen. Mindestens die Hälfte der Interessenten in allen Ländern und fast zwei Drittel der britischen und deutschen Interessenten stimmten dem zu. Unsere wichtigste Erkenntnis für Frauen: **TRAGE KEINEN HOSENANZUG!** Die wichtigste Erkenntnis für Männer: **WEG MIT DER KRAWATTE!**

**KLEIDUNG, DIE IN KEINEM LAND FUNKTIONIERT:
ZU FÖRMLICH ODER ZU SALOPP**



Wie sollten Amway Geschäftspartner GEKLEIDET sein, wenn Sie mit Dir über die Amway Geschäftsmöglichkeit sprechen?	Großbritannien	Deutschland	Italien
Legere Geschäftskleidung: Jackett, keine Krawatte bei Männern; Kleid oder modischer Rock/modische Hose und Bluse bei Frauen	62%	67%	52%
Übliche Geschäftskleidung: Anzug und Krawatte bei Männern; Kostüm oder Hosenanzug bei Frauen	21%	13%	18%
Freizeitkleidung: Jeans, Polohemd oder andere Freizeitkleidung bei Männern und Frauen	17%	20%	32%

Italienische Interessenten behaupten zwar, dass sie gehobene Freizeitkleidung akzeptieren würden, doch erzielten Bilder mit Männern in Jeans nur 12% – ein noch niedrigerer Prozentanteil als bei deutschen Interessenten.

Das Publikum richtig einschätzen

**Für Deutschland und Italien gilt:
Sprich Dein Publikum mit DU
an (schätze aber vorher Dein
Publikum ein).**

Die meisten Interessenten möchten lieber in der Du-Form als in der Sie-Form angesprochen werden. Du musst Deine Interessenten nicht auf Distanz halten, wenn ihr Themen wie Einkommen oder Work-Life-Balance besprecht.

Wie möchtest Du von einem Amway Geschäftspartner angesprochen werden, der Dir die Geschäftsmöglichkeit vorstellt? Welche Anrede bevorzugst Du?	Deutschland	Italien
Du	67%	73%
Sie	31%	27%

Interessanterweise bevorzugen Männer die informelle Ansprache (65%) eher als Frauen (57%). Das Alter (25 - 49 Jahre innerhalb der getesteten Zielgruppen) spielt keine wesentliche Rolle. Sprich Deine Interessenten unter 50 in der Du-Form an.

In allen drei Ländern waren Interessenten begeistert, wenn sich Ehemann und Ehefrau als Team präsentierten.

Sie schätzten es, das gleiche Geschäft aus zwei Sichtweisen kennenzulernen und von beiden Seiten die Vor- und Nachteile der Amway Geschäftsmöglichkeit zu erfahren. Zugleich gefiel es ihnen ein glückliches Paar zu sehen, das den Ausgleich zwischen Freizeit und Arbeit erfolgreich bewerkstelligt.

**„Mir hat wirklich gefallen, dass sie es zusammen gemacht haben – dass sie sich gemeinsam dazu entschieden haben.“
- Interessent aus Berlin**

Um als Partner erfolgreich zu sein, müssen **BEIDE** das Geschäft **ZU GLEICHEN TEILEN** vorstellen. Jede Person sollte eine eigene, aber gemeinsame Geschichte erzählen. Es macht keinen Sinn wenn zwei Personen den Raum betreten und eine von ihnen spricht 80 Prozent der Zeit. Andererseits bringt es auch nichts, wenn die eine Person das gleiche erzählt wie die andere und keiner etwas **NEUES** zur Präsentation beiträgt. Die **BESTEN** Teams **TEILEN** sich die Arbeit und erobern gemeinsam. Je nahtloser das Gespräch, desto wahrscheinlicher ist eine positive Reaktion der Interessenten.

Ermutige Deine Geschäftspartner als generationsübergreifendes Team aufzutreten.

Es **GEFIEL** Interessenten, dass Kinder von Geschäftspartnern bei Amway angefangen haben, weil bereits ihre Eltern seit Jahren Geschäftspartner sind. Das ist ein Beweis, der funktioniert! Wenn Du einen Geschäftspartner kennst, dessen Eltern oder Kinder ebenfalls Geschäftspartner sind, dann ermutige sie, wann immer möglich als Team aufzutreten. Das bestätigt die Glaubwürdigkeit der Geschäftsmöglichkeit immens.

WEG mit dem Skript – sei SPONTAN!

Vergiss nicht:
Jede Interessentin, jeder Interessent ist einzigartig. Du musst sie auf **IHREM** Niveau erreichen. Wenn Deine Präsentation wie nach einem Drehbuch oder auswendig gelernt klingt, wird sie ein Flop. Du **MUSST** während Deiner Präsentation spontan sein, sonst bleibt Deine Herangehensweise erfolglos: Höre Deinen Interessenten zu, erreiche sie dort wo sie leben und biete ihnen das, was sie ansprechend finden.

Die Wahl der richtigen Worte

Rede nicht wie ein GESCHÄFTSPARTNER.

Viel von der Insider-Terminologie eines Amway Geschäfts ist genau das: Fachsprache für Insider. Daran sind Interessenten nicht interessiert, sie werden es nicht verstehen und brauchen diesen Wortschatz nicht, um zu entscheiden, ob sie es versuchen. Verwende so WENIGE Amway-spezifische Wörter wie möglich. „Übersetze“ stattdessen bestimmte Informationen in eine verständliche Sprache, denn ansonsten werden einige Deiner Botschaften verloren gehen.

Der ERSTE SATZ ist der wichtigste.

Du brauchst eine Einleitung für JEDE erdenkliche Frage, so dass Du effektiv und erfolgreich antworten kannst. Wenn Deine Antwort schon verwirrend beginnt, zerstörst Du das Vertrauen Deiner Interessenten – und was noch schlimmer ist: auch das Interesse wird zerstört. Versuche mit Deiner Antwort schnell auf den Punkt zu kommen, dann kannst Du auch in die Tiefe gehen.

**Stelle eine PERSÖNLICHE
Verbindung her.**

Es ist gut, über die negativen Erfahrungen in Deinem Leben zu sprechen, die Dich zu Amway geführt haben. Schließlich fühlen sich viele Deiner Interessenten finanziell allein gelassen – besonders in Italien, wo die wirtschaftliche Lage schwierig ist. Sie werden es schätzen zu erfahren, dass auch Du einmal in der selben Lage warst.

Fast NIEMAND will hauptsächlich Dinge aus der Vergangenheit erfahren.

„Ich muss nicht Deine gesamte Lebensgeschichte hören. Ich interessiere mich nur für die Höhe- und Tiefpunkte.“
- Interessent aus London

Leider ist das fast das genaue Gegenteil davon, was viele Geschäftspartner derzeit tun. Wir haben viele Geschäftspartner gehört, die ihre Lebensgeschichte erzählt haben – was sie vor Amway getan haben, warum sie eine neue Chance gebraucht haben, wann sie sich für Amway entschlossen haben, wie Amway ihre Bedürfnisse erfüllt hat. Das sind alles Themen, die sich auf die Vergangenheit beziehen.

Insbesondere Interessenten in Großbritannien wollten wissen, warum Du das Amway Geschäft JETZT betreibst – denn die derzeitige Erfahrung ist die einzig relevante, die sie aktuell interessiert. In Deutschland und besonders in Italien wollen Interessenten Dinge über die ZUKUNFT erfahren, vor allem welchen Verdienst Geschäftspartner erwarten. Sie wollen wissen, wie viel finanzielles und berufliches Wachstum sie mit Amway erreichen können, diese Auskunft finden sie nicht in der Vergangenheit.

Was interessiert Dich, wenn Geschäftspartner über ihre Motivation reden?	Großbritannien	Deutschland	Italien
Die Gegenwart: Warum sie sich heute daran erfreuen	41%	36%	44%
Die Zukunft: Was sie sich erhoffen	34%	41%	47%
Die Vergangenheit: Was sie dazu bewegt hat, Geschäftspartner zu werden und Erfahrungen, die sie am Anfang gemacht haben	25%	23%	9%

SPRECHE über die **HERAUSFORDERUNGEN, die Du überwunden hast, um Erfolge zu erzielen.**

Vermeide Ausschweifungen über Deine vorherigen beruflichen Tätigkeiten, sondern gehe mehr auf Deine Arbeit als Geschäftspartner ein. Deine Lebensgeschichte ist nicht interessant, SEHR WOHL aber wie Du es geschafft hast, Dein Geschäft aufzubauen. Deine GLAUBWÜRDIGKEIT wird davon profitieren. Du baust VERTRAUEN auf, wenn Du ihnen berichtest, wie es war mit Amway zu beginnen und ein junges Geschäft aufzubauen.

Interessenten haben sich klar geäußert: Sie wollen nicht nur von Deinen Erfolgen hören. Sie werden Dich und die Geschäftsmöglichkeit für weniger glaubwürdig halten wenn sie nur über die positiven Dinge informiert werden. Sie wollen auch wissen, welche Herausforderungen sie zu erwarten haben, und sie wollen durch Deine Erfahrungen geleitet werden.

“Sie hat keine Probleme erwähnt... Sie hat eine Welt geschaffen, in der Probleme nicht existieren, und hat beschlossen, in dieser Welt zu leben.“
- Interessentin aus Berlin

Was interessiert Dich am meisten, wenn ein Geschäftspartner von der Geschäftsmöglichkeit berichtet?	Großbritannien	Deutschland	Italien
Die Herausforderungen oder das Versagen auf dem Weg zum Erfolg.	51%	45%	38%
Die richtigen Entscheidungen, die zum Erfolg geführt haben.	32%	38%	44%
Die größten Erfolge, die sie erreicht haben.	17%	18%	19%

“Das Problem” Freunde und Familie lässt sich einfach lösen.

Viele der europäischen Interessenten wollen Beruf und Privatleben trennen, nicht aber Deine Interessenten: die HÄLFTE (49% in Großbritannien, 54% in Deutschland, 50% in Italien) fühlen sich NICHT unwohl bei dem Gedanken. Gleichzeitig sind etwa genauso viele unentschlossen. Für diese Gruppe MUSS es einen schnellen sprachlichen Ansatz geben, mit dem Du ihnen die Unsicherheit nehmen kannst.

Wenn es darum geht, Produkte an Familie und Freunde zu verkaufen, fühle ich mich...	Großbritannien	Deutschland	Italien
total wohl: Denn wenn meine Produkte so gut sind, warum sollte ich sie dann nicht an die Menschen verkaufen, die mir am wichtigsten sind?	49%	54%	50%
relativ wohl: Denn wenn ich stolz auf die Produkte bin, die ich verkaufe, würde ich mich wohl fühlen sie jedem zur Verfügung stellen zu können, meine Familie eingeschlossen. Ich würde eine beiläufige Empfehlung aussprechen anstatt eine förmliche Präsentation zu halten.	35%	24%	31%
etwas unwohl: Natürlich werde ich Familie und Freunden Produkte verkaufen, wenn sie mich fragen. Doch ich würde sie wahrscheinlich nicht direkt ansprechen und sie bitten an einer Präsentation teilzunehmen oder etwas zu kaufen.	15%	10%	14%
sehr unwohl: Ich finde es unhöflich die Produkte Familie und Freunden vorzustellen. Es würde sie unter Druck setzen, mich und mein Unternehmen finanziell zu unterstützen. Egal wie stolz ich auf mein Geschäft bin, ich würde niemals meine Familie und engsten Freunde in diese Situation bringen wollen.	2%	3%	4%

Die einfache Lösung:

(1) „Es hängt von Dir ab“. Erwähne NICHT Familie und Freunde, wenn Du die Verkäufe zum ersten Mal ansprichst. Stattdessen erklärst Du Interessenten von Anfang an, dass es ihnen und nur ihnen allein überlassen ist, an wen sie verkaufen. Es ist ihre Entscheidung, sie allein treffen die Wahl, sie bestimmen selbst.

(2) „Zuerst habe ich sie selbst ausprobiert...“ Für Interessenten wirkt es glaubwürdiger, wenn Du die Produkte zuerst selbst ausprobiert hast, bevor Du mit ihnen darüber sprichst. Das ist der erste logische Schritt, den jeder aufmerksame, rational denkende Unternehmer tun sollte. Erkläre also Deinen Interessenten, dass dieser Schritt unter allen Umständen notwendig ist – so werden auch Familienmitglieder und Freunde auf die Produkte aufmerksam, die Du bei Dir zu Hause verwendest.

*„Mir hat gefallen, dass sie selbst von den Produkten überzeugt war, bevor sie andere überzeugt hat.“
-Interessant aus Berlin*

(3) Gib eine EMPFEHLUNG, keine Präsentation. Solltest Du DENNOCH eine Lösung bieten wollen, erkläre ihnen, dass die Produkte nicht mittels einer förmlichen Präsentation verkauft werden müssen. Falls ein Geschäftspartner die Produkte für den Eigenbedarf zu Hause kauft, können Familie und Freunde die Produkte direkt über den Geschäftspartner ausprobieren. Der Geschäftspartner kann auch beiläufig Empfehlungen an die Familie und Freunde abgeben, ganz ohne Druck oder Verpflichtungen – und ohne jemandem dabei auf den Schlipps zu treten.

Beherrsche Deine Präsentation,
lerne sie nicht auswendig.

Wenn Dein Publikum bereits weiß, was Du als nächstes sagen wirst, dann sage es nicht. Du musst unkonventionell denken und die Dinge so formulieren, als würdest Du sie zum ersten Mal sagen. Jedes Publikum ist einzigartig, daher sollte jedes Gespräch einzigartig sein. Du musst AUTHENTISCH klingen, nicht AUSWENDIG GELERNT. Nur wenn Du die Prinzipien und den Plan durchgängig und entspannt beherrschst, wirst Du eine echte Verbindung herstellen können.

Der Alltag ist WICHTIG.

Für Interessenten ist es sehr frustrierend, wenn Du nicht prägnant und überzeugend beschreiben kannst, was Du tatsächlich tagtäglich TUST. Wenn sie sich kein Bild vom Alltag eines Geschäftspartners machen können, wie kannst Du dann erwarten, dass sie Interesse zeigen? Tatsache ist, dass Du nur ein enges Zeitfenster hast, in dem Du Vertrauen und Interesse aufbauen kannst. Daher ist es von grundlegender Bedeutung, dass Du in dieser kurzen Zeit ein ansprechendes Bild vom Alltag eines Geschäftspartners vermittelst.



Sage dies,
nicht das

3



“Träume” nicht,
sondern **“Stell Dir vor”**

Träume sind eine
Scheinwelt und nicht
erreichbar.



Work-Life-Balance
nicht **Kontrolle**

Das höchste Ziel ist eine gute Work-Life-Balance. Kontrolle hat eine zu negative Assoziation.



Work-Life-Balance
nicht **Lifestyle**

Work-Life-Balance ist Lebensqualität, während Lifestyle auch bedeuten kann, dass man sich mehr Dinge leistet.

Flexibilität
nicht **Freiheit**

Flexibilität kann
erzielt werden.
Freiheit ist zu
ungenau.

Karriere
nicht **Job**

Die Menschen sind
gewillt, Jobs zu
wechseln. Es geht
aber nicht nur ums
Geld, sondern auch
um Lebensqualität.



**Finanzielle
Sicherheit** nicht
finanzielle Freiheit

Finanzielle Sicherheit
bewahrt die Work-
Life-Balance, die
Menschen suchen.



Investition
nicht
Einstiegskosten

Investition vermittelt
Gefühl von
Eigentümerschaft,
das ist stärker als
Kosten.

Unterstützung/Respekt
statt
Glaube/Engagement

“Unterstützung”
und “Respekt” sind
greifbarere Wörter
als “Glauben” und
“Engagement”.



Geschäftspartner
nicht **bloßer**
Zwischenhändler

Geschäftspartner
hat mehr mit
persönlichem
Besitz zu tun als ein
Zwischenhändler zu
sein.

Stell Dir vor...

Erfolg

Flexibilität

Finanzielle Sicherheit

Finanzielle Stabilität

Mehr Geld

**Verdiene ein
zusätzliches
Einkommen**

**Echte Belohnung für
bemerkenswerten
Einsatz**

Teilzeitbeschäftigung

Du hast es Dir verdient

Geringes Risiko

Einkommen für morgen

Sei glücklich und habe Spaß



Flexibilität

**Persönliche
Unabhängigkeit**

Work-Life-Balance

**Bestimme Deine
Zukunft**

Arbeite für Dich

Sei Dein eigener Chef

**Besitze Dein eigenes
Geschäft**

**Arbeite von Zuhause
aus**

**Arbeite so viele oder
so wenige Stunden
wie Du möchtest – Du
entscheidest**

Genieße Dein Leben

Zufriedenheitsgarantie

Unterstützende
Maßnahmen

Professionelle
Seminare und
Konferenzen

Mehr als ein
halbes Jahrhundert
nachgewiesener Erfolg

Effizient und effektiv

Produktthemen

Zufriedenheitsgarantie

**Qualitätsprodukte, die
mir und meinen Kunden
echte Ergebnisse
liefern**

**Amway bietet
eine großartige
Produktpalette, die
Du im Alltag benutzen
kannst**

Qualitativ hochwertig

The image shows the exterior of an Amway store. At the top, the 'Amway' logo is illuminated in blue. Below it is a large glass window display. Inside the window, a woman's face is visible on the left, and a sign reads 'ARTISTRY Creme LuXury'. Below the window, there is a semi-transparent orange box containing the text 'Amway Kurzporträt'.

Amway

Amway Kurzporträt

Amway ist ein seit 50 Jahren existierendes, globales Unternehmen mit einem Hauptsitz hier in Europa, das qualitativ hochwertige Produkte für Haushalt, Wellness, Beauty und andere Bereiche herstellt. Statt unsere Produkte in großen Handelsgeschäften zu verkaufen, unterstützen wir ein Netzwerk von unabhängigen Geschäftspartnern, die Amway Produkte unter ihren Bedingungen und mit unserer Unterstützung verkaufen. Unser Geschäftsmodell, eines der weltweit erfolgreichsten, stellt jedem das Wissen und die Instrumente zur Verfügung, um erfolgreich sein zu können. Unsere einfachen Prinzipien: geringes Risiko, geringe Kosten, volle Flexibilität und das zusätzliche Einkommen für die Dinge, die Du haben willst.

Prinzipien der Kommunikation

Es geht **nicht darum**, ob jemand bereits davon profitiert hat

sondern wie Interessenten davon profitieren können.

Lerne Deinen Vortrag **nicht auswendig**

stelle Fragen und beantworte ihre Fragen.

Zwinge ihnen **nicht Deine Erfahrungen** auf

sondern frag sie, was sie wollen und was für sie richtig ist.

Versuche Deine Interessenten **nicht** mit einer Präsentation zu überzeugen

sondern zeige ihnen wie Amway ihre Bedürfnisse erfüllen kann.

Frag sie, was sie wollen und komme ihnen entgegen

es geht nicht darum, was Geschäftspartner wollen oder brauchen.

Sie brauchen konkrete Informationen darüber was Du tust und wie Du es machst

bevor sie an die Vorteile und Ergebnisse glauben können.

Wenn das Gespräch **ungezwungen und entspannt ist**

fühlen sich Interessenten wohler und sind offener.

Träume sind

zu abstrakt, zu unerreichbar, zu naiv.



Schwierige Fragen, einfache Antworten 4

Machen wir uns nichts vor: Neue Interessenten werden Fragen zur Amway Geschäftsmöglichkeit haben – und das ist in Ordnung. Ihre Bedenken sind nachvollziehbar und ihre Neugierde nur natürlich. Wichtig ist, dass Du vorbereitet bist, ihre Fragen schnell und mühelos zu beantworten. Eine verwirrende Antwort verringert schnell Deine Glaubwürdigkeit. Auf den folgenden Seiten findest Du einfache Antworten auf einige der schwierigeren Fragen, die Dir gestellt werden können. Setze Dir das Ziel, die Antworten zu kennen – aber lerne sie nicht auswendig! Schließlich bringt es Dich Deinem Ziel ein Stück näher, ihr Vertrauen zu gewinnen und eine Verbindung aufzubauen, indem Du auf die Fragen der Interessenten gelassen antworten kannst, ohne dass die Antworten auswendig gelernt klingen.

„Ist Amway ein Schneeballsystem?“

„Ich habe mir meinen Erfolg hart erarbeitet und habe auch andere gesehen, die erfolgreich wurden. Ein Schneeballsystem ist ein Geschäftsmodell, das nicht nachhaltig ist. Menschen werden hauptsächlich bezahlt um andere anzuwerben. Das ist bei Amway nicht der Fall. Ich verdiene Geld, indem ich tolle Produkte verkaufe, nicht für die Anzahl der Menschen, die ich rekrutiere. Je engagierter ich bin, desto besser werde ich. Stell Dir selbst diese Frage und Du wirst sehen, dass es stimmt.“

„Wenn Amway eine glaubwürdige Geschäftsmöglichkeit ist, warum lese ich dann so viel Negatives im Internet?“

„Manchmal sind Leute unzufrieden gewesen. Und manche haben einfach nicht das, worauf es ankommt. Doch Amway hat so viel Vertrauen in sein Geschäft und seine Produkte, dass das Unternehmen eine Zufriedenheitsgarantie anbietet. Wenn man mit den Produkten nicht zufrieden ist, bekommt man sein Geld zurück. Probiere doch die Produkte einfach mal aus und entscheide selbst.“

„Wie viel Zeit braucht man dafür?“

„Das liegt allein bei Dir. Du entscheidest wie viel Zeit Du in Dein Geschäft investierst. Natürlich erreichst Du mehr, wenn Du mehr Zeit investierst. Das ist eine der besten Eigenschaften dieses Geschäfts – Du bestimmst über alles. Vielleicht beschäftigst Du Dich mit Deinem Geschäft in der einen Woche ein paar Stunden weniger, vielleicht ein paar mehr in der darauffolgenden. Du kannst in Vollzeit oder in Teilzeit arbeiten, ganz wie Du möchtest.“

„Wenn diese Produkte so toll sind, warum habe ich bislang noch nichts davon gehört?“

„Amway Produkte werden nicht im Einzelhandel verkauft, sie werden ausschließlich durch Amway oder durch Amway Geschäftspartner – wie ich es einer bin – vertrieben. Amway investiert sein Geld in Boni für die Amway Geschäftspartner anstatt das Geld für große Werbekampagnen auszugeben.“



„Was genau macht ein Amway Geschäftspartner?“

„In jedem Amway Geschäft geht es um drei Dinge: Zunächst stellt man neuen Kunden die Produkte vor. Zweitens werden existierende Kunden bedient. Und Drittens – wenn Du willst – hilfst Du anderen dabei, ihr eigenes Amway Geschäft zu starten und aufzubauen. Du entscheidest selbst wie Du Deinen Tag einteilst. Du kannst so viel oder so wenig Zeit damit verbringen, wie Du willst. So kannst Du einen Ausgleich zwischen Deinen finanziellen und Deinen persönlichen Bedürfnissen schaffen.“

„Muss ich denn verkaufen?“

„Der Amway Sales- und Marketingplan entlohnt Dich für den Vertrieb von Produkten – und wenn Du Geschäftspartner dabei unterstützt, das gleiche zu tun. Amway erklärt Dir wie Du exklusive, qualitativ hochwertige Produkte einfach verkaufen kannst. Der erste Schritt ist, die Produkte selber auszuprobieren, so dass Du ehrlich über sie berichten und dabei persönliche Geschichten erzählen kannst. Menschen wollen nicht mit Informationen über die Produkte überladen werden. Es ist viel wichtiger, dass Du sie verwendest und mit den Ergebnissen zufrieden bist.“

„Muss ich neue Geschäftspartner für Amway sponsern?“

„Das ist keine Bedingung. Wie Du Dein Geschäft aufbaust, ist Deine Entscheidung – das hängt von Deinen Zielen ab. Viele Geschäftspartner erzielen aber einen finanziellen Gewinn und empfinden persönliche Befriedigung darin, andere Geschäftspartner zu sponsern und ihr Mentor zu sein. Du wirst mit einem Leistungsbonus belohnt, wenn Geschäftspartner, die Du gesponsert hast, Produkte verkaufen und Leistungsprovisionstufen erreichen.“

„Warum sollte ich Amway wählen? Was sind die Vorteile von Amway im Vergleich zu anderen Direktvertriebsunternehmen?“

„Amway wurde 1959 gegründet und ist zu einem globalen und finanziell stabilen Unternehmen geworden, das seit mehr als 50 Jahren im Geschäft ist. Auch heute befindet sich Amway noch in Familienbesitz.

Im Jahr 2012 haben Amway und der Mutterkonzern Alticor weltweit mehr als 8,6 Milliarden Euro aus Verkäufen erwirtschaftet. Der Konzern hält mehr als 1000 Patente auf qualitativ hochwertige und prämierte Produkte.

Mehr als 33,5 Milliarden Euro sind seit 1959 weltweit als Boni und Leistungsprämien ausgezahlt worden – und Amway hat niemals versäumt einen Bonus auszuzahlen.

100% Zufriedenheitsgarantie: Amway verkauft Hunderte von Produkten und steht weltweit für Qualität.

Kostenloses Geschäftstraining und Unterstützung: Stell Dir ein Leben vor, in dem Du selbst über Deine Zeit bestimmen kannst. Du entscheidest, wann Du anfängst zu arbeiten. Du steckst Dir Deine Ziele und bestimmst, wie viel Du verdienen willst.“

„Mein Bekannter hat Amway ausprobiert und es hat nicht funktioniert. Wenn die Geschäftsmöglichkeit angeblich so toll ist, warum scheitern dann so viele?“

„Das Geschäft ist nicht für jedermann. Wenn man nicht bereit ist, Leistung einzubringen, dann wird man wahrscheinlich nicht erfolgreich sein. Doch wenn Du über Dein Leben bestimmen willst, wenn Du die Freiheit haben willst, selber zu entscheiden was Du tust, wo, wann und wie Du es tust, dann lohnt sich der Versuch. Wenn Du bereit bist, hart zu arbeiten und zu lernen, werden Amway und die Geschäftspartner in Deinem Team Dir dabei helfen erfolgreich zu sein.“

„Was für eine Art von Unternehmen ist Amway?“

„Amway ist ein globales Unternehmen, das seit über einem halben Jahrhundert existiert und qualitativ hochwertige und angesehene Produkte für den Heimgebrauch, den Wellness- und Schönheitsbereich sowie für andere Bereiche herstellt. Doch anstatt unsere Produkte im etablierten Einzelhandel zu vertreiben, unterstützen wir ein Netzwerk von Geschäftspartnern, die die Amway Produkte mit unserer Unterstützung verkaufen. Unser Geschäftsmodell, eines der weltweit erfolgreichsten, stellt Einzelnen das Wissen und die nötigen Instrumente zur Verfügung, mit deren Hilfe ein Geschäft erfolgreich aufgebaut werden kann. Unsere Prinzipien sind einfach: geringes Risiko, geringe Kosten, volle Flexibilität und ein zusätzliches Einkommen für die Dinge, die Du Dir leisten willst.“

„Wenn diese Geschäftsmöglichkeit so toll ist, warum arbeitest Du dann noch? Warum bist Du nicht erfolgreicher?“

„Jeder steigt in das Geschäft mit seinen eigenen Zielen ein. Manche wollen etwas zusätzliches Geld verdienen, während andere damit Karriere machen wollen. Ich habe mich dazu entschlossen, mein Geschäft so aufzubauen, dass ich auch Zeit habe, andere Dinge zu tun. Ganz ehrlich, es ist nicht immer einfach, doch ich finde, es lohnt sich.“

„Kann man damit gutes Geld verdienen? Oder verdienen nur die Leute daran, die ganz oben sind?“

„Ja, Du kannst damit gutes Geld verdienen. Ich selbst bestimme, was mit meinem Amway Geschäft passiert. Wenn ich mehr verdienen will, kann ich das tun, indem ich mehr leiste. Bezahlung und Boni sind abhängig von der Leistung. Du kannst dieses Geschäft betreiben, um Dein derzeitiges Einkommen zu ergänzen oder es zu Deiner Haupteinnahmequelle machen. Bei Amway ist Dein Verdienstpotezial unbegrenzt.“

„Wie viel kostet es einzusteigen? Was passiert, wenn ich später entscheide, dass es nichts für mich ist?“

„Amway ist eine Geschäftsmöglichkeit mit geringem Risiko und geringen Kosten. Du investierst nur wenig wenn Du mit dem Amway Geschäft beginnst. Und wenn Du später entscheidest, dass das Geschäft nicht das richtige für Dich ist, werden Dir Deine Aufnahmegebühren und die Kosten für das Start Kit binnen 90 Tagen erstattet. Außerdem gewährt Amway eine Zufriedenheitsgarantie auf die meisten Produkte.“

„Wie viel verdienst Du?“

„Was mir wirklich gefällt ist, dass ich mein Amway Geschäft selber bestimme. Du kannst das Geschäft betreiben um Dein derzeitiges Einkommen zu ergänzen oder es zu Deiner Haupteinnahmequelle machen. Bezahlung und Boni basieren auf Leistung. Wenn Du also mehr verdienen willst, kannst Du das mit mehr Leistung schaffen. Bei Amway ist Dein Verdienstpotezial unbegrenzt. Es hängt nur von Dir ab.“

„Kann ich mit **Amway** wirklich Karriere machen? Kann ich ein **Amway** Geschäft besitzen und über mehrere Jahre betreiben?“

„Viele Menschen haben Amway zu ihrer Karriere gemacht und haben damit große Erfolge erzielt. Wenn Du als Amway Geschäftspartner unterschreibst, begibst Du Dich auf eine Reise, in der Du ein großartiges Geschäft aufbauen kannst. Wenn Du die Leistung einbringst, gibt es viele Möglichkeiten aufzusteigen. Das hängt aber von den Zielen ab, die Du Dir setzt.“

“Ich bin berufstätig, warum sollte ich in Betracht ziehen, mit dem **Amway** Geschäft zu beginnen?“

„Im Amway Geschäft bist Du Dein eigener Chef und Du bestimmst über Deine Zeit, Deinen Verdienst und Deine Zukunft. Du bestimmst Deine Ziele selbst und auch die Anzahl der Stunden, die Du arbeitest. Die Boni sind leistungsabhängig, wenn Du also mehr verdienen willst, kannst Du das tun, indem Du mehr leistest. Du bist flexibler, kannst mehr Zeit mit Deiner Familie verbringen, Deinen Hobbys nachgehen oder Dich in Deiner Nachbarschaft einbringen. Ein Amway Geschäft zu betreiben hat unbegrenztes Potenzial.“

„Mein Bekannter hat bei **Amway** angefangen und sollte viele aufgezeichnete Reden anhören, Bücher lesen und an Meetings und Events teilnehmen. Das war teuer – warum?“

„Amway verlangt nicht von Dir Bücher und CDs zu kaufen oder an Meetings und Events teilzunehmen. Diese Entscheidung trifft jeder selbst.“



Diese Informationsgrafik stellt die Ergebnisse von Umfragen dar, die von Luntz Global, LLC durchgeführt wurden. Die Darstellung ist vertraulich und nur für die Verwendung durch Amway Geschäftspartner gedacht. Die Informationsgrafik darf ohne Genehmigung von Amway Corp weder im Ganzen noch in Teilen reproduziert werden. Obwohl mit gebührender Sorgfalt vorgegangen wurde, um die in dieser Informationsgrafik enthaltenen Informationen zusammenzustellen und zu produzieren, ist Amway im größtmöglichen gesetzlich zulässigen Umfang von der Haftung für die Verwendung und für das Vertrauen auf den Inhalt, ausgeschlossen.

Ausschlussklausel: ©2013 Alticor, Inc., Alle Rechte vorbehalten. Vertraulich. Nur für die Verwendung durch Amway Geschäftspartner vorgesehen. Nicht zur Verwendung mit Interessenten.

119042D