

STELLENBESCHREIBUNG



27.03.2007

Beschreibung der Aufgabenstellungen eines
XanGo™ Berater

XanGo™ hat sich perfekt im weltweit boomenden Markt der Wellness Industrie als Marktführer im Bereich Wellness Drink etabliert. Experten rechnen in den nächsten acht Jahren mit einer Verfünfachung der heutigen Umsätze.

Stellenbeschreibung

DIREKTVERTRIEB

DIREKTVERTRIEB IST DIE EINZIG ERFOLGREICHE VERTRIEBSFORM UM PRODUKTE ZU VERKAUFEN, DIE AUFKLÄRUNG, ERKLÄRUNG UND - GANZ BESONDERS IN DER ANFANGSPHASE DER NUTZUNG - PERSÖNLICHE BETREUUNG BENÖTIGEN.

Network Marketing ist die modernste Variante des Direktvertriebes, die dem Konsumenten, dem Vertriebspartner und dem Unternehmen viele Vorteile bringt. Das Vertriebssystem von XanGo™ besteht aus einigen 100.000 Partnern, die über Generationsfolgen miteinander verbunden sind, ohne dass daraus eine wie in anderen Firmen übliche Hierarchie entsteht. Es gibt keinerlei Befehlsstrukturen oder Vorgesetzte. Jeder ist selbständig und in der Intensität seiner Arbeit und im Zeiteinsatz nur sich selbst verantwortlich. XanGo™ hat ein sehr faires Organisations- und Vergütungssystem, das sich seit dem Start 2002 hervorragend bewährt hat und die individuelle Leistung seiner Partner äusserst attraktiv belohnt.

Die Besonderheit des Vergütungssystems ist dadurch gegeben, dass es keine Rolle spielt, zu welchem Zeitpunkt man XanGo™ Partner geworden ist, d.h. es ist unerheblich für den persönlichen Erfolg, ob man schon lange dabei ist, oder gerade erst startet. Diejenigen, die heute erst beginnen, haben jedoch den Vorteil auf 4 Jahre Erfahrung aufbauen zu können, denn die Genialität des Vergütungssystems beruht darauf, dass ein wesentlicher Teil des Einkommens der Partner abhängig ist vom Erfolg der nachfolgenden Partnergenerationen. Das führt dazu, dass jeder Partner im System von XanGo™ durch die - zeitlich gesehen – vor ihm gestarteten Partner innerhalb seiner Organisation, mit allen Erfahrungen und Know-how versorgt wird.

Die vorher eingetretenen Partner haben ein vitales Interesse am Erfolg ihrer Partner in den nachfolgenden Generationen und führen diese – zu deren eigenem Nutzen – zum Erfolg. Wer die Besonderheiten dieses modernen ergebnisabhängigen Vergütungssystems erkannt hat, empfindet traditionelle Systeme als antiquiert, unfair und überholt. Durch das Vergütungssystem von XanGo™ entsteht eine besondere Motivation der Partner, da ihr Einsatz und ihr Erfolg entsprechend und unmittelbar, aber auch langfristig honoriert werden.

FÜR WEN IST DIES GESCHÄFTMÖGLICHKEIT GEEIGNET?

Im Prinzip für jeden, da keine speziellen Fähigkeiten, Ausbildung oder Berufserfahrung notwendig sind. Auch altersmässig gibt es keinerlei Beschränkungen, mit Ausnahme der gesetzlichen Regelungen, die für eine selbstständige Tätigkeit das Mindestalter auf 18 Jahre festgelegt hat.

WEN SOLL DIE GESCHÄFTSMÖGLICHKEIT ANSPRECHEN?

Die Bandbreite derjenigen, für die diese Geschäftsmöglichkeit sehr interessant ist, kann man zu Recht sehr weit fassen:

1. Erlangung eines Zusatzeinkommens
2. Nebenberufliche Tätigkeit
3. Hauptberufliche Tätigkeit
4. Arbeiten in einer alternativen Arbeitsform (Mit dem System von XanGet)
5. Aufbau einer Existenz
6. Aufbau eines internationalen Geschäftes

WIE SEHEN DIE FINANZIELLEN ERWARTUNGEN AUS?

Je nachdem wie viel Zeit man einsetzt, ergeben sich sehr unterschiedliche Einkommen. Ausserdem wachsen die Einkommen - systembedingt – mit der Dauer der Tätigkeit. Man kann aber aus 4 Jahren Erfahrung gewisse Richtwerte für die erreichbaren und realistischen Einkommensgrößen pro Monat geben.

1. 160 - 300 EURO
2. 300 – 1'300 EURO
3. 1'300 – 3'000 EURO
4. 3'000 – 6'000 EURO
5. 4'500 – 9'000 EURO
12. 9'000 – 30'000 EURO

Wie schnell diese Einkommensgrößen erreicht werden können, hängt von den individuellen Gegebenheiten der Partner und den gewählten Aufgabenstellungen ab.

Welche Aufgabenstellungen müssen von einem XanGoTM Partner übernommen werden um

die entsprechenden Einkommen zu erzielen?

XanGo™ als Unternehmen beschäftigt sich mit dem Vertrieb seiner Produkte an den Endverbraucher. XanGo™ selbst entwickelt die Produkte, übernimmt das Marketing, den Transport und die Logistik, die Administration und Abrechnung der Provisionen. Darüber hinaus wird die Versorgung der Partner mit Informationen per Internet, E-Mail, Fax, Telefon-Konferenzen, Schulungen und Seminaren gewährleistet. XanGo™ unterhält Vertriebs- und Logistikzentren in den meisten Ländern, die auch für die administrative Unterstützung der Partner und für nationale Marketingaufgaben zuständig sind.

Die Aufgabe der XanGo™ Partner hingegen ist der Absatz der Produkte an den Endverbraucher. Man muss sich diese Aufgabe folgendermassen vorstellen:

Die XanGo-Produkte sind Verbrauchsprodukte, dementsprechend geht es nicht um das Suchen von Produktkäufern, sondern um das Finden von Daueranwendern. Es liegt in der Natur der Produkte, dass ein Ergebnis oder Resultat der Anwendung oder Nutzung erst nach einer gewissen Zeit eintreten kann. Natürlich gibt es mitunter auch sofortige positive Ergebnisse, aber davon ungeachtet ist die langfristige Nutzung durch die Kunden das Ziel des Geschäftes.

Wir brauchen nach 4 Jahren Erfahrung nicht zu spekulieren wie das Geschäft mit dem Absatz der Produkte und dem Aufbau eines (Dauer-) Kundenstammes funktioniert, sondern wir müssen nur berichten, wie das – wenn man sich an die Empfehlungen, die wir individuell und auf Schulungen weitergeben – tatsächlich hunderttausendfach abgelaufen ist und auch in der Zukunft so ablaufen wird.

Die erste Aufgabe eines XanGo Partners ist dementsprechend der Aufbau eines persönlichen Kundenstammes. Durch erprobte und erfolgreiche Massnahmen werden Interessenten für die Produkte gewonnen, durch eine Einzel- oder Gruppenpräsentation werden die Interessenten zu Käufern. Der Käufer bekommt – seit 4 Jahren – eine Geld-zurück-Garantie, die ihm den Schritt zur Kaufentscheidung erleichtern soll.

Diese Garantie - übrigens vom ersten Tag der Geschäftstaufnahme - ist kein Verkaufstrick, sondern ein ernst gemeintes Versprechen: Treten in den ersten vier Wochen nicht die vom Käufer erwarteten Ergebnisse ein, bekommt er ohne Wenn und Aber seinen vollen Kaufpreis zurück.

Einer der besonderen Gründe für den weltweiten Erfolg von XanGo ist aber die systematisierte Betreuung des Käufers, gerade in den ersten vier Wochen. Unser Credo lautet: Wir sind nicht am Verkauf der Produkte, sondern nur am Ergebnis unserer Kunden mit den Produkten interessiert.

Ein grosser Teil der Käufer ist mit den Ergebnissen in den ersten vier Wochen sehr zufrieden und wird - da die Produkte in der Regel in diesem Zeitraum verbraucht sind - zum Dauerbezieher oder Dauerkunden auf Monate, sehr oft auf Jahre oder für immer. Zufriedene Kunden sind erwiesenermassen die besten Werbeträger für die Partner.

Das erklärt, warum der XanGo Partner nicht ständig auf der Suche nach neuen Käufern sein muss, wie das zum Beispiel bei Produkten der Fall ist, die sich nicht verbrauchen (technische Produkte). Am Anfang der Geschäftstätigkeit wird der Kundenstamm aufgebaut, um dann später – insbesondere auch durch die Empfehlungen der zufriedenen Dauerbezieher – langsam ausgebaut zu werden, oder um verloren gegangene Abnehmer zu ersetzen.

Im Einzelhandel gibt es sehr unterschiedlich grosse Kundenstämme, aber eine Anzahl von Dauerbeziehern der Produkte in der Grössenordnung von 20 – 50 Belieferungen pro Monat ist realistisch – je nach zur Verfügung stehender Zeit.

Das daraus resultierende Einkommen liegt bei einem Regelprovisionsatz von 30% nach Erfahrungswerten zwischen 550 – 1800 EURO pro Monat. Der Zeiteinsatz liegt mit allen Zusatzbeschäftigungen bei dieser Aufgabenstellung bei etwa 30 – 50 Stunden pro Monat.

Diese Einkommen sind für viele Menschen - gerade in der heutigen Zeit – nicht nur als Zusatzeinkommen, sondern auch für viele Menschen als Haupteinkommen mehr als attraktiv. Bedenkt man noch die dafür notwendige relativ geringe Arbeitszeit und dass diese Arbeit von zu Hause aus erledigt werden kann, dann muss man anerkennen, dass diese Geschäftsmöglichkeit für viele Menschen die Lösung ihrer finanziellen Probleme bedeuten kann.

Auch hier sei nochmals daran erinnert, dass es sich nicht um Wunschdenken, sondern um die persönliche praktische Erfahrung des Geschäftes aus den letzten 4 Jahren handelt.

Bevor wir zu den höheren Einkommensmöglichkeiten in diesem Geschäft kommen, müssen wir nochmals den Markt betrachten. Nur bei einer positiven Marktsituation kann man erfolgreich Geschäfte machen. Für unser Geschäft könnte es keine günstigere Konstellation geben.

DER MARKT, IN DEM DIESES GESCHÄFT EINGEBETTET IST.

In Europa leben rund 380 Millionen Menschen, davon im deutschsprachigen Raum allein 100 Millionen. Es ist keine banale Feststellung, sondern eine Tatsache, dass alle Menschen notwendigerweise ihre Körper nach modernsten Erkenntnisse der Medizin pflegen und vor allem vor zu schnellem Altern schützen sollten. Praktisch alle Menschen haben heute die gleiche Nahrung und deshalb sind alle Menschen in Europa mit der Problematik der gesundheitlichen Folgen der Mangelversorgung mit Mikronährstoffen (Vitaminen, Mineralien, Spurenelementen, essentielle Aminosäuren, Enzyme, ungesättigten Fettsäuren, Faserstoffen, usw.) konfrontiert.

Ein weiterer sehr wichtiger Aspekt für das schnelle Wachsen dieser Industrie sind die so genannten Babyboomer, Menschen, die zwischen 1949 und 1964 geboren wurden. Es waren die geburtenstärksten Jahrgänge, die es je gab mit mehr als 1 Milliarde Menschen, die heute zwischen 41 und 56 Jahren alt sind. Diese gigantische Bevölkerungsgruppe verfügt in den Industrienationen über zwei Drittel des Konsumkapitals! Meinungsbefragungen in dieser Zielgruppe haben - für uns besonders vorteilhaft – ergeben, dass diese Menschen ihre Milliarden an erster Stelle für die "Erhaltung der Gesundheit" und an zweiter Stelle um "jünger auszusehen" ausgeben wollen.

Setzt man die 20 – 50 Kunden dazu ins Verhältnis, die ein XanGo Partner betreuen kann, dann wird klar, dass dies aus der Sicht und Interessenslage des Partners viel zu wenig ist im Hinblick auf das vorhandene Marktpotenzial.

GENAU HIER GREIFT DIE SYSTEMATIK VON NETWORK MARKETING.

Jeder Partner hat die Möglichkeit, seine eigene beschränkte Vertriebskapazität unbegrenzt zu vervielfachen. Das Vergütungssystem von XanGo ermuntert geradezu eine grosse Organisation aufzubauen.

Jeder Partner hat die Möglichkeit, durch zufälliges oder gezieltes Vorgehen andere Menschen für die Geschäftsmöglichkeit zu gewinnen. Er macht sie zu Vertriebspartnern von XanGo, aber gleichzeitig sind sie seine erste Generation.

Der Partner ist weder in der Anzahl, noch auf die Region, oder das Land beschränkt in dem er lebt, wenn er XanGo weitere Partner zuführt. Da jeder die gleichen Rechte als Partner von XanGo hat, Einzelhandel zu betreiben, eine Kundenbasis aufzubauen, sowie andere Menschen ins Geschäft zu bringen (man nennt das bei uns "Sponsern" im Sinne von "jemand fördern"), setzt sich der Aufbau einer Organisation - von einem selbst aus gesehen – immer weiter fort. Das Interessante an dieser Situation ist, dass dadurch für alle im "System" die absolut gleichen Voraussetzungen gegeben sind. Wenn wir das weitere

Vergütungssystem erläutern, werden Sie die Bedeutung dieser gleichen Chancen für alle erst in vollem Umfang würdigen können.

Nehmen wir nur einmal an, einem Partner gelingt es innerhalb einer gewissen Zeit drei Partner für das Geschäft zu gewinnen, diese Partner machen es jeweils genau so und die nächste Generation ebenso, dann sieht das in absehbarer Zeit folgendermassen aus:

SIE

3

9

27

39

39 Partner in den ersten drei Generationen. Nicht schlecht? Was man wissen muss, ist die Tatsache, dass im Network Marketing tatsächlich das Gesetz der Duplikation zum Tragen kommt. Bringen Sie drei aktive Partner ins Geschäft, dann werden Ihre Partner in den nächsten Generationen es genau so machen ("Menschen tun nicht was man ihnen sagt, sondern nur was man ihnen vormacht").

Wie sieht das ganze aus wenn man es nicht nur bei drei Partnern in der ersten Generation belässt, sondern 5 engagierte Partner sucht:

Sie

5

25

125

Nur durch die 2 Partner mehr in Ihrer ersten Generation, ergibt das bei einer linearen Entwicklung auf drei Generationen schon ein Unterschied von 116 Partnern! Selbstverständlich bleibt es jedem selbst überlassen, mit wie viel Partnern man sein Geschäft aufbaut.

Jetzt möchten wir das Ganze aber um die Modalitäten des Vergütungsplanes von XanGo erweitern. XanGo zahlt 5%, 5% und 10% Umsatzprovision monatlich auf den Umsatz ihrer ersten neun Generationen (manchmal auch Linien genannt), je nach Ihrem Rang.

3. UniLevel (monatlich)

47% werden auf der Grundlage der UniLevel-Tabelle über 9 komprimierte Ebenen auf alle Verkaufsbestellungen (außer als PowerStart bezahlte Verkaufsbestellungen) an qualifizierte Vertriebspartner gezahlt. 3% fließen in den Global Bonus Pool ein.

4. Global Bonus Pool (vierteljährlich)

Qualifizierte Premiers profitieren auch von einem Global Bonus Pool.

qualifizierter Rang	Repräsentant	Bevorzugter Rep.	1K	5K	20K	Premier
monatliches Mindest-PV	100	100/1 Kiste ADP	100/1 Kiste ADP	100/1 Kiste ADP	200/2 Kisten ADP.	200/2 Kisten ADP.
persönliches Mindest-Sponsoring	nein	nein	drei Bevorz. Rep.	drei 1K	drei 5K	zwei 20K + ein 5K
monatliches Mindest-GV	nein	nein	1.000 (10 Kisten)	5.000 (50 Kisten)	20.000 (200 Kisten)	50.000 (500 Kisten)
pro Ebene gezahlte Provisionen in %	1.	5%	5%	5%	5%	5%
	2.	5%	5%	5%	5%	5%
	3.	-	10%	10%	10%	10%
	4.	-	-	5%	5%	5%
	5.	-	-	-	5%	5%
	6.	-	-	-	-	5%
	7.	-	-	-	-	5%
	8.	-	-	-	-	5%
	9.	-	-	-	-	2%

Kompression – ein nahtloser Prozess, der eine vollständige Provisionszahlung für neun Ebenen vorsieht, auch wenn auf einzelnen Ebenen kein qualifizierendes Mitglied vorhanden ist. Volle Provisionen werden immer bis zur nächsten qualifizierten Ebene gezahlt.

LEBEN // 37

Gehen wir zunächst davon aus, dass ein aktiver Partner mindestens 30 Kunden pro Monat (das ist nur einer pro Tag) – nach der Aufbauphase – beliefert. Umsatz pro Kunde und Monat 60 EURO. 30 x 60 EURO x 39 Partner = 73'000 EURO , darauf 5% = 3'600 EURO. Dieser Umsatz wäre ungewöhnlich niedrig pro Kopf, richtiger wäre es mit 90 EURO pro Kunde zu rechnen, dann wären das pro Monat schon 5'400 EURO. Bedenken Sie bitte dabei, dass dieser Verdienst monatlich (**Schnellstart Bonus bis 45%**

Auszahlung – wöchentlich) ausgezahlt wird. Und Sie haben lediglich drei Menschen in das Geschäft gebracht, die Sie selbst in Ihren eigenen Aktivitäten (als Vorbild) dupliziert haben! Bei diesem Beispiel werden aber lediglich 1.170 Menschen von Millionen potenzieller Kunden mit Produkten versorgt.

Wie die Ergebnisse bei 155 Partnern aussehen? 155 Partner x 30 Kunden x 60 EURO ergibt einen Umsatz pro Monat von 287'000 EURO. Ein stattlicher Betrag, der zum Unterschied zu unserem Berechnungsbeispiel von zuvor dadurch entstanden ist, dass Sie zwei Partner mehr ins Geschäft gebracht haben. Aber auch jetzt werden erst 4.650 Menschen monatlich versorgt! Bezogen auf die Millionen Menschen, die XanGo™ gut gebrauchen können, immer noch eine verschwindend kleine Anzahl.

Für Sie selbst würde das monatliche Ergebnis durch zwei Partner mehr bei extrem konservativem Ansatz von 60 EURO Durchschnittsumsatz pro Kunde auf 1'400 EURO ansteigen (bei einem Ansatz von 90 EURO pro Kunde und Monat wären das bei 5% Umsatz Provision immerhin 22'000 EURO für Sie).

Der Vollständigkeit halber soll erwähnt werden, dass XanGo™ auch noch einen zusätzlichen Bonus zahlt, dessen Grundlage der monatliche Umsatz in den ersten drei Generationen ist. Im ersten Beispiel (mit 90 EURO pro Kunde) wären das zuzüglich **3% Global Bonus Pool** (das sind dann 2'200 EURO zusätzlich für Sie, alle drei Monate)

Position	Durchschnittliches Monatseinkommen	
1K	110,- Euro	----
5K	550,- Euro	----
20K	2.360,- Euro	----
PREMIER	7.170,- Euro	710,- Euro
100K	13.000,- Euro	6.300,- Euro
200K	21.800,- Euro	33.100,- Euro

Die Durchschnittswerte basieren auf Informationen aus Interviews mit XanGo-Vertriebspartnern. Ergebnisse können variieren. Es handelt sich nicht um einen garantierten Einkommenswert.

Der Aufbau einer Organisation durch "Sponsern" von Vertriebs Partnern empfiehlt sich allerdings nicht nur, um Monat für Monat ein hohes Einkommen zu erzielen, sondern darüber hinaus, weil mehr Menschen die Vorteile eines Top Wellness-Drinks geboten wird.

Ausserdem hilft man sehr vielen Menschen finanziell zu gesunden, eine bessere Lebensqualität zu erreichen und eine gesicherte Altersversorgung aufzubauen. Mit diesem Geschäft kann man zwei der Hauptprobleme der Menschen - Gesundheit und finanzielle Freiheit - erwiesenermassen lösen.

In einem Unternehmen, in dem die Interessen des Unternehmens mit denen seiner (Vertriebs-) Partner, also seiner "Mitarbeiter", 100% identisch sind, kann man getrost auf Befehle, Vorschriften und Vorgesetzte verzichten. Es läuft auch so hervorragend.

Nachdem wir das Unternehmen, seine Produkte, den Markt und Ihre Verdienstmöglichkeiten im Einzelhandel und im Organisationsaufbau erläutert haben, möchten wir noch die genauen Aufgabenstellungen beschreiben, die man übernehmen muss, um zu einer Dauer-Kundenbasis und zu einer aktiven und motivierten Organisation zu kommen.

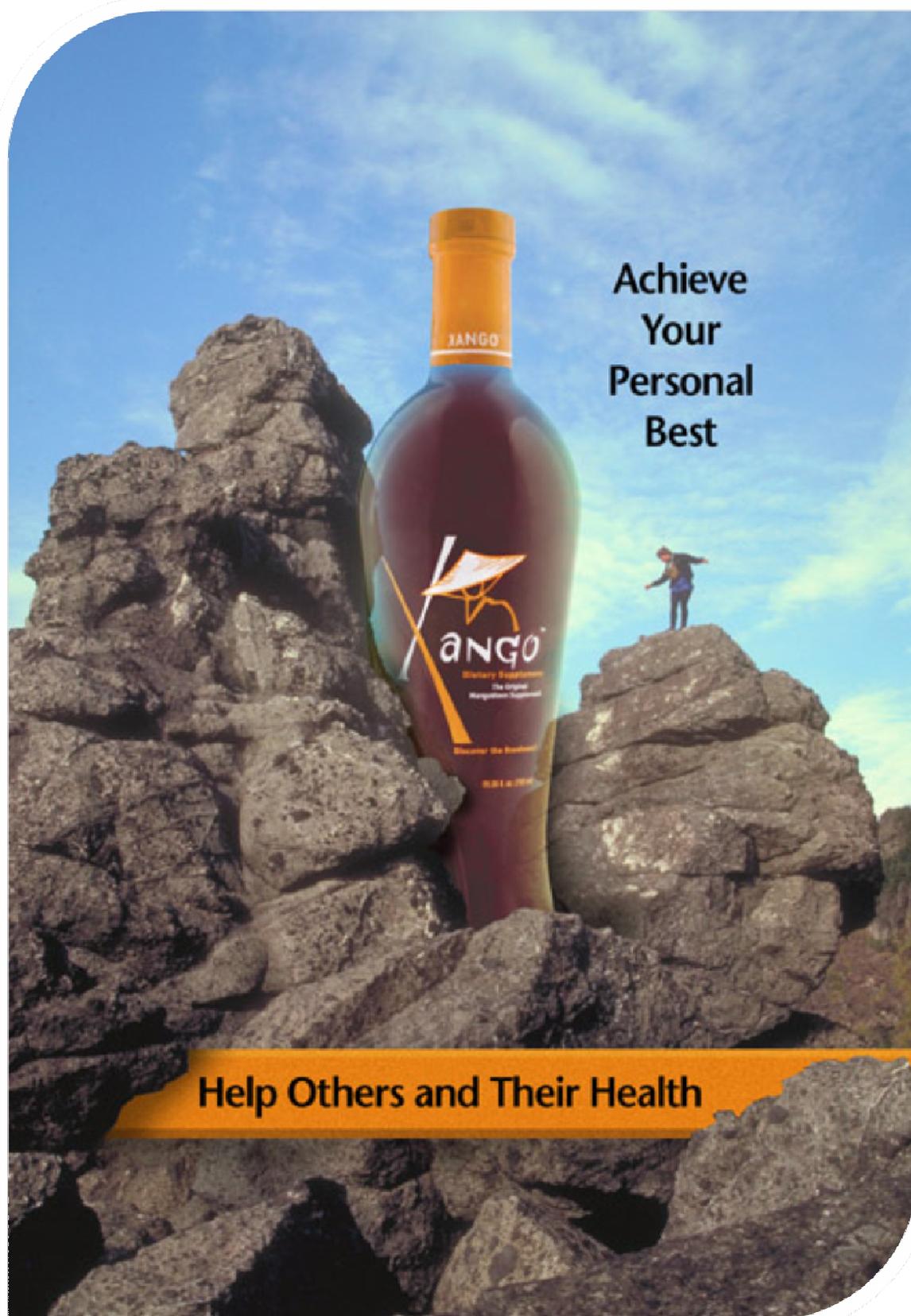
Beginnen wir mit dem Rückgrat unseres Geschäftes dem Einzelhandel. Werden keine Dauerkunden aufgebaut, dann gibt es auch keinen kontinuierlichen Umsatz. Ohne Umsatz gibt es keine Umsatz-Provisionen und auch keinen Produktionsbonus. Es muss jedem klar sein, dass er mit dem eigenen Einzelhandel auch gleichzeitig Vorbild ist für seine gesamte Organisation.

Die Methoden der Kundengewinnung sind alle seit vielen Jahren erprobt, sehr einfach zu duplizieren, kostengünstig und wirkungsvoll. Wir veranstalten regelmässig Seminare, in denen wir die Techniken und Vorgehensweisen für den erfolgreichen Einzelhandel (Produktwissen, Kundengewinnung und Kundenbindung) intensiv schulen. Zusätzlich führen wir Telefon-Konferenz-Trainings durch, um aktuelle Konzepte und Systeme, neue Erkenntnisse und neue Produkte vorzustellen.

Wir nutzen auch verschiedene Produkt- und Einzelhandels-Internet-Systeme, die wir den Partnern gegen geringe Gebühren zur Verfügung stellen. Sie dienen dazu, den Produkt-Interessenten Informationen über die Produkte und deren Anwendung zu geben und auch als Online-Verkaufsseiten. Diese Bereiche ersetzen aber auf keinen Fall den klassischen Verkauf vom XanGo-Partner an Interessenten, der durch Massnahmen gewonnen wird, die seit 4 Jahren erfolgreich praktiziert werden.

Fakt ist, dass jeder neue Partner sämtliche Erfahrungen vermittelt bekommt, die in 4 Jahren von XanGo und über 50 Jahren der Network-Branche gemacht wurden, damit er von Anfang an erfolgreich arbeiten kann. Aber auch alle neuen Erkenntnisse werden zeitnah an die Partner weiter gegeben, damit sie nicht nur selbst ihren Einzelhandel optimieren können, sondern diese Informationen auch ihrerseits an ihr Team weitergeben können. Es entsteht so nie eine statische Situation, sondern das gesamte Know-how des Einzelhandels entwickelt sich ständig zum Vorteil aller Partner weiter.





Wie funktioniert der Organisationsaufbau?

Auch das ist viel einfacher als man sich das vorstellt. Den Ablauf kann man schematisch folgendermassen darstellen:

- Kontakt
- Interesse
- Geschäfts-Präsentation
- Seminarteilnahme
- Start mit dem Einzelhandel
- Start mit dem Organisationsaufbau

Alle Module, Systeme und Vorgehensweisen sind seit Beginn des Unternehmens unverändert. Erst das Internet, E-Mail und Telefon-Konferenz-Systeme haben in den letzten Jahren zu erheblicher Vereinfachung und zu mehr Effizienz geführt. An der grundsätzlichen bewährten und erfolgreichen Vorgehensweise hat sich jedoch nichts verändert. Das System ist so einfach, dass gerade geschäftlich erfahrene Menschen am Anfang versuchen, - sehr zu ihrem Nachteil - Erfahrungen aus anderen Branchen in das XanGo-Geschäft einzubringen. Von dieser Vorgehensweise ist dringend abzuraten. Am Anfang sollte man sich buchstabengenau an die erprobten und erfolgreichen Methoden halten. Ist man damit erfolgreich geworden, dann kann man – wenn man das unbedingt braucht – auch mal eigene Ideen ausprobieren (um vermutlich wieder schnell und reuig zu den alten Rezepten zurück zu kehren).

WELCHE MASSNAHMEN MUSS MAN ERGREIFEN, UM KONTAKTE ZU POTENZIELLEN INTERESSENTEN ZU SCHAFFEN?

Vollkommen anders als in anderen Branchen gibt es keine konkrete Zielgruppe, die für die Zusammenarbeit in Frage kommt. Einer der grossen Fehler der Neueinsteiger ist es, diese Grundregel zu ignorieren. Sie versuchen (aus ihrer bisherigen Erfahrung heraus) zu entscheiden, wer für das Geschäft als Partner in Frage komme und wer nicht. Tatsache ist aber, dass es so nicht geht, da jeder Mensch über 18 Jahre als Partner geeignet ist. Niemandem kann man ansehen, oder durch Befragung oder Analysen feststellen, ob er für das Geschäft geeignet ist. Niemand zeigt seine wirkliche finanzielle und berufliche Situation. Jeder versucht irgendetwas darzustellen, oft das, was er gerne hätte. Selbst im Freundeskreis, ja oft in der engeren Familie kann man nicht sicher sein, ob nicht ein enormes Interesse an finanzieller Freiheit und besserer Lebensqualität vorhanden ist. Niemand ist bereit, seine mitunter äusserst unbefriedigende Lebenssituation anderen ehrlich offen zu legen.

Nicht jeder, der für diese Geschäftsmöglichkeit Interesse zeigt, macht das, weil er in einer unbefriedigenden Arbeits- oder Verdienstsituation ist. Es gibt auch sehr viele Menschen, die mit anderen Geschäften sehr erfolgreich waren oder sind und ein Gespür für gute Chancen entwickelt haben. Es ist ein grosser Fehler diese Menschen bei der Suche nach Interessenten zu übergehen. Die eiserne Regel lautet "Nicht Du sollst entscheiden, ob das Geschäft für jemand interessant ist, sondern lass jeden selbst entscheiden".

Da somit fast jeder in Frage kommt, ist die Sache relativ einfach. Carl Friedrich Gauss, der berühmte Mathematiker, hat die Gesetzmässigkeiten der Wahrscheinlichkeitsrechnung entdeckt. Ihm haben wir auf gewisse Weise unseren Erfolg zu verdanken, denn wir wissen nach dem "Gesetz der grossen Zahl", dass unter einer bestimmten Menge von Kontakten, die wir durch unterschiedliche, aber sehr erfolgreiche Massnahmen schaffen, eine bestimmte Anzahl Interessenten ist. Der Rest ist lediglich Fleiss, der aber wie schon zuvor genau aufgezeigt, unwahrscheinlich gut bezahlt wird.

Wir schulen in Seminaren für den Organisationsaufbau die Methodik der verschiedenen Vorgehensweisen, Systeme und Konzepte. Das gilt auch für Internet-Systeme, die wir zur Erleichterung unserer Arbeit einsetzen. Jeder Partner wird mit allem vertraut gemacht, was zum erfolgreichen Organisationsaufbau notwendig ist.

Wichtig ist, dass man bereit ist, Kontakte zu schaffen und denjenigen, die unter den Kontakten Interesse zeigen, das Geschäft - persönlich, telefonisch oder durch eine Online-Daten-Präsentation - zu präsentieren. Diejenigen, die nach der Präsentation in Erwägung ziehen mit dem Geschäft - in welcher Grössenordnung auch immer - zu beginnen, müssen als nächsten Schritt an einem Einführungs-Seminar (1 oder 1 ½ Tage) teilnehmen. Danach werden sie Partner von XanGo und somit gleichzeitig Partner in der 1. Generation Ihrer Organisation.

Es folgt dann die Phase der Einarbeitung in beide Bereiche des Geschäftes, den Einzelhandel und den Organisationsaufbau. Menschen, die sich von der Verdienstmöglichkeit des Geschäftes in einer Grössen-Ordnung von 160 – 900 EURO angesprochen fühlen, tendieren am Anfang sehr stark dazu, sich nur auf den Einzelhandel zu konzentrieren. Das macht gar nichts. Früher oder später werden sie feststellen, dass einige Menschen, die sie bezüglich der Produkte ansprechen, oder die die Produkte schon erfolgreich nutzen, sich für das Geschäft interessieren und somit beginnt der Organisationsaufbau fast von selbst.

Umgekehrt gibt es einige, die schon viel geschäftliche Erfahrung aus anderen Branchen und Tätigkeiten haben und gleich an der Erzielung grösserer Einkünfte mit dem XanGo-Geschäft interessiert sind. Sie versuchen von Anfang an, sich mehr auf den Organisationsaufbau zu konzentrieren. Auch dagegen ist nichts zu sagen, nur werden sie selbst nicht nur Unternehmer ins Geschäft bringen, sondern auch viele Menschen – wie zuvor beschrieben – für die Verdienstmöglichkeiten des Einzelhandels sehr attraktiv sind. Aber auch diesen müssen sie ein glaubhaftes Vorbild sein. Es führt also für jeden in diesem Geschäft kein Weg vorbei an dem, was besondere Befriedigung gibt: Menschen mit unserem Produkt zu einer besseren Lebensqualität zu verhelfen. Ausserdem, das sei hier besonders angemerkt, gibt es sehr viele Kontakte, die nach ersten Ausführungen über unser Geschäft ausschliesslich (zunächst) an dem Produkt interessiert sind. Und das ist schliesslich auch Einzelhandel. Diese Produktkäufer müssen sehr ernsthaft betreut und zum Erfolg geführt werden. Oft sind gerade aus diesen dann besonders überzeugten Menschen die erfolgreichsten Partner von XanGo™ geworden.

Wenn Sie bis hierher gelesen haben und meine Ausführungen Ihr Interesse gefunden haben, dann sollten wir baldmöglichst einen Termin für ein persönliches Gespräch oder für eine Online-Daten-Präsentation vereinbaren. Vielleicht ist dieses Geschäft genau das, was Sie schon immer gesucht haben. Finden Sie es heraus, bevor Sie eine Entscheidung treffen.

Ich will Ihnen gerne helfen, alle Aspekte einer Zusammenarbeit mit XanGo™, mit dem XanGet-TEAM und mit mir zu beleuchten, damit Sie zu einer Entscheidung kommen können, die für Ihr weiteres Leben eine grosse Bedeutung haben kann.

Grosse Worte? Kaum, denn wir haben diese Entscheidung vor über 4 Jahren getroffen und sie bisher noch keinen Tag bereut. Ich weiss also genau, worüber ich mit Ihnen rede und welche positiven Auswirkungen mit diesem Geschäft für Sie und Ihre Familie verbunden sein werden.

Wir haben nicht nur Erfahrung mit diesem Geschäft in der Schweiz, Deutschland, Österreich, sondern das XanGet TEAM - das sind alle Partner von meiner ersten bis zu der z.Z. letzten und tiefsten Generation – arbeiten erfolgreich in allen eröffneten Ländern als Partner von XanGo™. XanGo™ bietet die Möglichkeit in über 14 Länder (48 Länder werden jetzt eröffnet) Partner und Kunden zu gewinnen. Ich kann Ihnen also auch zeigen, welche Perspektiven dieses Geschäft bei internationaler Ausrichtung – auch Ihnen – bieten kann.

Ich hoffe, es ist mir gelungen, Ihnen deutlich zu machen, dass die gegenwärtige und zukünftige Situation der Wellness-Industrie und damit die Zukunftsaussichten von XanGo™ und seiner Partner mehr als optimal sind.

Sie starten mit Ihrem Geschäft am Anfang eines Booms, der die Branche alleine in Europa auf über 1 Billion Euro Umsatz bringen wird. Sie können anders, als vermutlich schon öfters in der Vergangenheit, zum richtigen Zeitpunkt in eine Industrie einsteigen, die am Anfang einer unglaublichen Entwicklung steht. Ihr persönliches XanGo Geschäft wird – wenn Sie das wollen – die gleiche Entwicklung nehmen.

Ich wünsche Ihnen sehr schnell in unserem Geschäft Erfolge zu realisieren, um das Einkommen zu erzielen, das Ihre Lebensqualität nachhaltig verändern wird.

Ich freue mich darauf, bald von Ihrem Erfolg zu hören.

Ihr XanGo™ unabhängiger Berater

XanGet

