

A hand is shown from the bottom, palm up, holding a glowing blue globe. The globe is composed of digital lines and has several bright blue light trails swirling around it. The background is dark blue.

Der i-like Weg

Der sanfte Weg zu mehr Erfolg!

i+likeTM
Metaphysik



Impressum

© 2016 i-like Verlag, Switzerland
GBR-Zentrum, 9445 Rebstein, Schweiz
info@i-like.net

Das Werk, einschliesslich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Die auszugsweise oder ganze Veröffentlichung ist mit Angabe der Quelle erwünscht.

Ausgabe 9|2016

Inhalt

Die Inspiration i-like	5
Herzlich willkommen bei i-like	11
i-like Beratung	13
Geschäftsmodelle	17
Die 5 Schritte zum MLM-Grosserfolg	23
Beratergruppe aufbauen	27
Duplikation	31
Was ist eigentlich Multi-Level-Marketing?	47
Worin besteht Ihre Aufgabe	49
Ihr innerer Entscheid	51
Motivation	53
Klare Ziele	55
Ihr Hauptkapital	59
Zeitmanagement	63
Investition	63
Erste Interessenten	69
Erstkontakt	71
Lust auf mehr?	75
Zielvereinbarung	77



Die Inspiration

«i-like»

Die Vision «Hilfe zur Selbsthilfe»

ist bei i-like Metaphysik GmbH aus der Schweiz durch seine Gründer und durch den wissenschaftlichen Beirat bereits seit Jahrzehnten verankert.

Tägliche Forschung, Entwicklung und ein grosses Netzwerk an weltweit anerkannten Experten aus der Medizin, Biologie, Quantenphysik, Veterinärmedizin, Labordiagnostik, Chinesischer Medizin, Naturheilkunde und weitere Disziplinen bringen dem Anwender von i-like Produkten eine neue Welt an Prävention und Wohlbefinden.

Die Firma i-like GmbH mit Sitz in der Schweiz ist ein eigenständiges und finanziell 100% unabhängiges Unternehmen. Mit Jahrzehnten Erfahrung im Gesundheitsbereich wurde aus der Vision vom gesunden, vitalen Menschen die i-like Metaphysik GmbH gegründet. Als Multi-Level-Marketing Unternehmung hat i-like das Potential weltweit viel Positives zu bewirken. Nach der Gründung am 14. September 2015 ist die Vision der Firma:

«Hilfe zur Selbsthilfe»

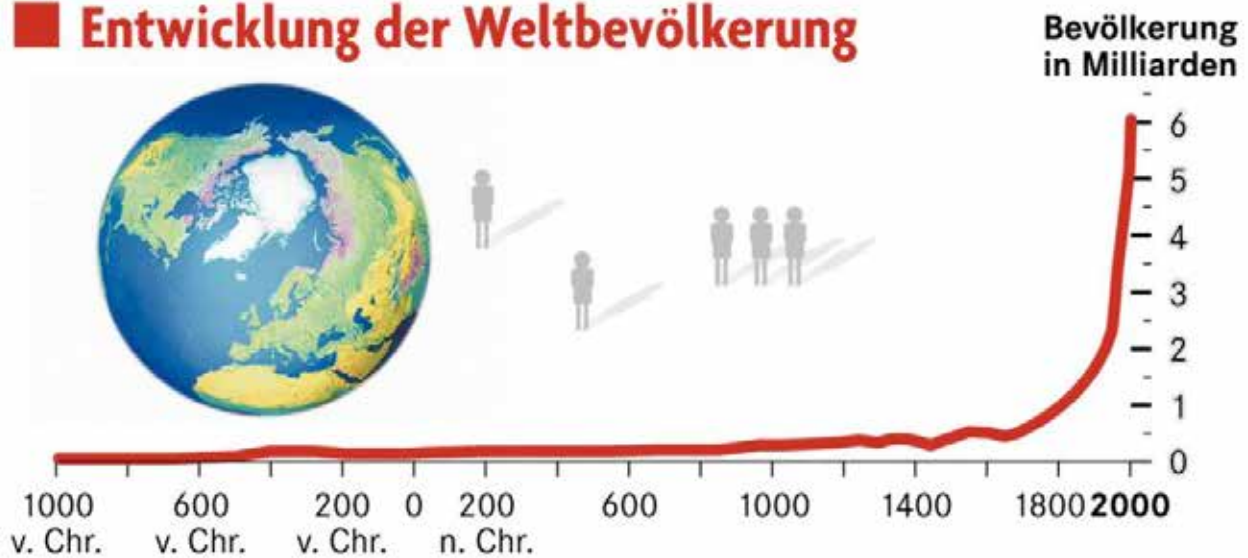
Hilfe zur Selbsthilfe ist die Grundlage der Arbeit mit und am Menschen. Im MLM (Multi-Level-Marketing – wir sagen dazu lieber «Menschen-Lieben-Menschen») agieren die Berater-Partner bereits heute quer durch ganz Europa und schulen, inspirieren und informieren viele Menschen.

Die Vision von «Gesundheit = Wohlgefühl» rückt immer näher. i-like Produkte sind keinesfalls Gesundheitsprodukte oder gar Medizin. Sie sind ausschliesslich Produkte für den Alltag, mit denen man seine Vitalität stärken, aktivieren und ausgleichen kann! Eindeutig Wohlfühlprodukte.

Zivilisationsprobleme

Die neuen Herausforderungen der jetzigen Zeit sind enorm. Unsere Körper werden immer stärker belastet.

■ Entwicklung der Weltbevölkerung



Allein die Weltbevölkerungszunahme

bedingt aber Veränderungen! 6'000 Jahre lang hat die Erdbevölkerung ein Wachstum von rund 50 Millionen Menschen pro Jahrhundert erlebt. Von 500 Millionen Menschen 4'000 vor Christus waren es nach rund 6'000 Jahren im Jahr 1850 eine Milliarde. Mitte des 19. Jahrhunderts, also rund um 1850 herum, entstand die klassische Elektrodynamik, also Nutzung von Strom. Ab da ging's schnell. 100 Jahre später – 1950, gab es auf dem Planeten bereits 2,5 Milliarden Menschen. Heute sind es rund 7,5 Milliarden. Also in 150 Jahren ist der Wachstum der Erdbevölkerung um 6,5 Milliarden angestiegen. 6'000 Jahre lang war er 50 Millionen pro Jahrhundert! Eine Gewalts-Explosion an neuen Menschen – und er steigt weiterhin an, der Erdbevölkerungszuwachs



E-Smog noch akuter!

Noch extremer ist die Entwicklung des Elektrosmog selbst. Der Einfluss von Elektrizität von 0 Takt um 1850 entwickelte sich bis in die 80er Jahre auf 50-60 Hz. Das heisst, 50x Takt pro Sekunde vom Wechselstrom. Heute, nur ca. 30 Jahre später, sprechen wir im Funk-/Telefon-/WLAN- usw. Bereich nur noch von GIGAHERZ. Das heisst, Milliarden Mal pro Sekunde! Und es wird noch viel schneller! Wem nicht klar ist, dass diese Entwicklung für den menschlichen Organismus, für die Zellfrequenz selbst, zu schnell ist und daraus viele Probleme entstehen, der tut uns leid.

Ruled writing area with horizontal lines.



Es tut sich was...

Augen auf! Die Welt verändert sich! Machen wir etwas Gutes daraus. i-like geht das Tai-Chi Prinzip. Das heisst, aus einer «angreifenden» Energie eine gewinnbringende, vitale Energie machen.

Dies gelingt nur, wenn möglichst viele Menschen die Vision «Hilfe zur Selbsthilfe» verstehen: nicht nur die von i-like, sondern ganz allgemein. i-like stellt für die neuen Herausforderungen des täglichen Lebens Hilfen zur Verfügung, damit man sich wohlfühlen kann.

Hilfen bei Belastungen wie Elektromog, Frequenzstörungen, denaturierter Nahrung, e-Smog durchzogene Mobilität, saurer Industrie-Körperpflege und Sonnenschutz, «tote» Nahrungsergänzung, Hilfe bei Beschwerden von Tieren und viele weitere Themen. i-like ist in der Wissenschaft ganz nah am Geschehen der Zeit und optimiert die Innovation der Moderne mit der Erfahrung der Überlieferung. Alt und Neu wird zusammen optimiert!

Nach langer, sorgfältiger Entwicklung entstanden und entstehen Produkte, welche nicht durch herkömmliche, etablierte Technologien kopiert werden können. Unsere Metaphysik-, Bioresonanz- und Naturprodukte werden nach Patenten absolut exklusiv hergestellt.

Darüber hinaus verarbeitet i-like überwiegend eigene Rohstoffe, unter Einsatz aufwendiger, eigens entwickelter Verarbeitungsprozesse, die kein anderer Hersteller in dieser Form anbieten kann.

Das Zusammenspiel von i-like Entwicklern mit Universitäten und Experten aus der ganzen Welt ist wohl einzigartig, der wissenschaftliche Beirat eine Auslese von hochrangigen Fachleuten.

Nutzen Sie die i-like Bioresonanz- und Vitalprodukte für sich selbst und helfen Sie damit anderen Menschen. Bauen Sie sich mit i-like eine freundschaftliche Gruppe von Gleichgesinnten auf und profitieren Sie dabei auch finanziell von der Weiterempfehlung und von Ihrem Engagement in der Beratung.



**Die Welt
verändert sich!
Machen wir
etwas Gutes
daraus!**



Herzlich willkommen bei i-like

Wir freuen uns sehr, dass Sie sich entschieden haben, unserem täglich wachsenden Team von Beratern anzugehören.

Bevor Sie dieses Geschäftshandbuch durcharbeiten, prüfen Sie sich selbst, ob Sie überhaupt eine Motivation für die Zusammenarbeit mit i-like haben. Geben Sie auf folgende Fragen GANZ EHRlich Antwort... Wenn Sie ein «möchte ich verbessern» oder gar mehrere ankreuzen können, dann sind wir sicher bald gute Partner!

Bitte beantworten Sie folgende fünf Fragen:

	Ja	Möchte ich verbessern
1. Sind Sie völlig gesund, das heisst, körperlich und geistig fit und wünschen sich keine Verbesserung mehr?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Verfügen Sie über genügend Energie und Kraft, ohne Müdigkeit, Erschöpfung oder Unlust?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ist Ihr Schlaf kurz und gut (5-6 Stunden) und stehen Sie morgens frisch und regeneriert auf?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Verfügen Sie über genügend Zeit, Ihr Leben zu geniessen, mit der Familie, mit Freunden, im Urlaub und in der Natur?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Sind Sie finanziell unabhängig und können Sie sich Ihre Wünsche und Träume erfüllen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Alle Fragen mit JA beantwortet? Herzlichen Glückwunsch!

Wenn es doch irgendwo ein „Möchte ich verbessern“ gibt, lesen Sie weiter!

智

Zhi

WEISHEIT

Wissen, Selbstwert
und Freiheit

人类

ren

GÜTE

Liebe, Gleich-
berechtigung,
Menschlichkeit

尊重

li

SITTLICHKEIT

Anstand, Rituale
und Respekt

信任

xin

VERTRAUEN

Treue, Glauben
und Ehrlichkeit

义

yi

PFLICHTGEFÜHL

Gerechtigkeit,
Redlichkeit und
Mithilfe

Die Inspiration «i-like»

Die i-like Berater-Tätigkeit bringt Freiheiten mit sich. Freiheit hat mit Wohlstand zu tun!

WOHL – STAND... bedeutet, sich wohl zu fühlen und sich dabei am richtigen Ort platziert zu fühlen – also wohl zu stehen. Wer sich wohl fühlt ist mental, körperlich und wirtschaftlich in Balance.

Wohlstand bedeutet nach der Regenerationsphilosophie, die fünf Tugenden des Konfuzius zu leben. Konfuzius war ein Weiser in China (ca. 551 - 479 v. Chr.), der die Lebensregeln wohl verstanden hat. Würde jeder Mensch die Grundregeln des Konfuzius als seine Lebensgrundlage hernehmen, bräuchten wir keine Regierungen, Sozialstrukturen, Versicherungen und andere Institutionen mehr, da jeder für jeden einstehen würde. Natürlich bleiben die fünf Tugenden des Konfuzius eine Vision, die kaum voll verwirklicht sind. Aber jeder Schritt, der in diese Richtung geht bringt demjenigen, der ihn ausführt und auch der unmittelbaren Umgebung einen wunderbaren Harmoniezuwachs.

Mit der Beratungsgruppe von i-like versuchen wir in Europa diese Lebensphilosophie harmonisch umzusetzen. Mit den Ausbildungen über Produkte und Beratung bietet i-like metaphysisch eine umfangreiche Grundschulung für künftige Berater und Partner an. Gestalten Sie Ihre Tätigkeit mit i-like so, wie Sie es

mit Ihren Zielen, Ihrer Zeit und Ihrem persönlichen Engagement vereinbaren können.

Ob Sie die Beratung nebenbei machen, sich stärker engagieren oder gar vollberuflich in einer Selbstständigkeit Ihre Zukunft selber in die Hand nehmen wollen — i-like bietet Ihnen die Möglichkeit!

Wenn Sie erfolgreich die Geschäftsmöglichkeit von i-like nutzen wollen, empfehlen wir Ihnen, nutzen Sie alle Veranstaltungen wie Vorträge, Seminare, Events etc. Sie werden vom Know-how der Unternehmensleiter und der professionellen Vertriebspartner ebenso profitieren wie von dem Erfahrungsaustausch der anwesenden Seminarteilnehmer. Nehmen Sie nach dem Durcharbeiten dieses Geschäftshandbuchs mit Ihren Beratern Kontakt auf und geben Sie ihnen Rückmeldung, zu was Sie sich derzeit entschieden haben. Das kann sich im Laufe der Zeit zwar noch ändern – aber jetzt müssen Sie ein erstes Statement abgeben.

**Wohin Du auch gehst, geh mit
Deinem ganzen Herzen**

(Konfuzius)

Sie unterliegen in keiner Weise einer Verpflichtung. Doch es ist so, dass Ihr Berater und die ganze Crew, die dann hinter Ihnen steht, erfolgreich werden will und sich noch so gerne die Zeit nehmen, Ihnen zu helfen, auch erfolgreich zu werden. Dafür müssen Sie aber eine klare Ansage machen.

Entweder «so ein wenig nebenzu», «etwas mehr» oder «gleich richtig». Alles ist erlaubt und absolut korrekt. Nur richtet sich das Engagement Ihrer UpLine an Sie, also Ihrem Berater und der Crew dahinter, nach Ihrer Entscheidung. Einerseits mag Sie niemand drängen, denn vielleicht wollen Sie noch nicht aktiv werden oder Sie haben grad keine Zeit? Andererseits will Ihre UpLine ja selber erfolgreich sein und ihre Zeit auf Partner konzentrieren, die von vornherein sagen, dass sie i-like aktiv anbieten und eine erfolgreiche Gruppe aufbauen wollen.



- 1. Lesen Sie die folgenden Seiten aufmerksam durch.**
- 2. Schreiben Sie sich Fragen auf ...**
- 3. ... und arbeiten Sie nach Ihrem Studium dieser Unterlagen die entstandenen Fragen mit Ihrem persönlichen Sponsor (also dem Partner, der Sie für die i-like Geschäftsmöglichkeit eingeschrieben hat) auf.**

Sollte Ihr Berater Ihre Fragen nicht beantworten können (so wie Sie zum Beispiel am Anfang auch nicht alles beantworten können), wird sich Ihr Berater mit seinem Berater zusammensetzen. In der „UpLine“ (also Ihrer Sponsorenkette, welche sich vor Ihnen bei i-like eingeschrieben hatten) wird man alles daran setzen, Sie möglichst schnell, korrekt und kompetent beraten zu können. Wieso?

Nur wenn SIE Erfolg haben, profitieren Ihre Berater auch!

Genau so wird es Ihnen ergehen.

Nur wenn Ihre neuen Berater Erfolg haben, werden Sie auch Erfolg haben!

Deshalb ist klar — wenn Sie Fragen oder Wünsche haben — IHR Ansprechpartner ist IHR Berater — denn er hat großes Interesse, dass Sie erfolgreich werden!

Welch ein geniales Vertriebssystem!

Lined writing area with horizontal lines.



Grundsätzlich werden bei i-like drei verschiedene Geschäftsmodelle angeboten.

1

Verkaufen:

Sie kaufen ein und verkaufen – Sie sind Berater-Händler (Therapeut usw.) und wollen nur von Ihrem eigenen Umsatz profitieren. Über diese Möglichkeit sprechen wir in diesem Geschäftshandbuch **NICHT!**

2

Wiederverkäufer aufbauen:

Sie bauen sich einen Mitarbeiterstab auf. Das sind in der Regel Unternehmen, Praxen, Schulen, Vereine usw., welche selber die i-like Produkte an ihre Kunden, Patienten, Mitglieder usw. anbieten. Damit profitieren Sie von einer 1. Ebene Gruppenbonus von allen Ihren Verkaufspartnern. Über diese Möglichkeit sprechen wir in diesem Geschäftshandbuch **NICHT!**

3

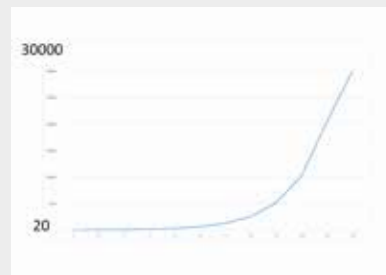
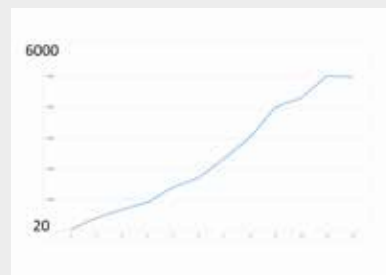
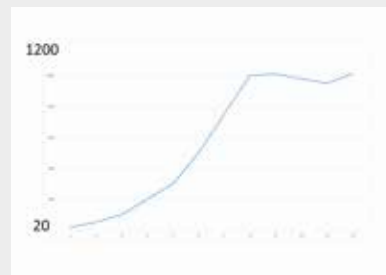
Beratergruppe:

...UND ÜBER DAS SPRECHEN WIR HIER in diesem Geschäftshandbuch: Sie bauen eine Beratergruppe auf. Ein Gruppenaufbau bedeutet, Sie beraten einige wenige Leute (zu Beginn mal 5 Linien) und konzentrieren sich auf deren Aufbau. Daraus entstehen dann hunderte und tausende von neuen Partnern. Die Quintessenz ist: bei Punkt 1. + 2. müssen Sie verkaufen (Ausnahme Gesundheitsberatung). Um eine Gruppe aufzubauen, sind Sie selber nur der Empfehler von Problemlösungen, niemals der Verkäufer! Dann begleiten und informieren Sie Ihre eigene Gruppe (wenige Leute). Das ist langfristig viel gewinnbringender, weil durch Ihre Duplikation Ihren Ausführungen keine Zeitgrenze gesetzt ist! Dazu aber jetzt mehr: «Wie baue ich erfolgreich meine Gruppe auf?»

In Zahlen ausgedrückt ist das so:

1. Sie sind Händler/Verkäufer = Ihr Einkommen wird die Handelsmarge sein von dem, was Sie selber verkaufen... einige Hundert bis ein paar Tausend sind da möglich. Sie tauschen halt Ihre Zeit gegen Geld.
2. Sie bauen Wiederverkäufer auf. Sie können relativ schnell vom Umsatz Ihrer aktiven Händler profitieren und verdienen bald einige Tausend. Dabei gibt es eine wahrscheinlich natürliche Grenze, denn Ihre Zeit wird irgendwann mal ausgehen, um noch mehr Händler aufzubauen und zu betreuen.
3. Sie bauen eine Beratergruppe auf. Sie beginnen ganz klein und verdienen zu Beginn kaum was. Bis Ihre Gruppe wächst. Wichtig sind die Grundlagenarbeiten zu Beginn. Irgendwann verdienen Sie in diesem System deutlich mehr als mit den Varianten 1 + 2. Das Limit nach oben ist nicht gesetzt... hier überraschen sich viele selbst. Und dabei haben Sie kein einziges Mal etwas verkauft.. Sie haben nur empfohlen und anschliessend begleitet!

Sie können natürlich auswählen und sowieso auch kombinieren. 1, 2 oder 3 ist hier nicht die Frage was richtig ist, sondern was ist IHR ZIEL ?



Langfristige Verdienstmöglichkeit der drei Varianten.
Von links nach rechts: 1., 2. und 3.



Ganz oder halb schwanger?

Um eine Berater-Gruppe erfolgreich aufzubauen, müssen Sie sich auch wirklich dafür entscheiden. Nur wenn Sie auf die Frage: „Will ich das wirklich tun“ eine überzeugendes JA antworten können, werden Sie Erfolg haben! Denn der Erfolg eines Gruppenaufbaus hängt zu 90% vom WARUM ab – und nur zu 10% von dem, wie Sie es angehen!

Sie können nicht «halbschwanger» sein, sondern sie entscheiden sich zu JA oder NEIN.

Wenn Sie sich wirklich entschieden haben diesen Weg zu gehen, dann müssen Sie die Technik dazu erlernen! Mit diesem Handbuch können Sie das bereits. Natürlich gibt es dann noch viele weitere Ausbildungsschritte auf Ihrem Studiums-Weg. Aber zu allererst müssen Sie klar JA sagen zu der Aufgabe. Es wird anstrengend sein! Das garantieren wir Ihnen! Aber es wird von Erfolg, Freude und Berufung begleitet sein. Sie werden sich wohl fühlen! Aber – zuerst müssen Sie mit viel Energie aufbauen!

«Der Mensch ist, was er denkt!»

Vielleicht kennen Sie den Ausdruck: «Der Mensch ist was er isst...». Behaupten wir mal etwas Anderes!

«Der Mensch ist, was er denkt!»

Sie können in zwei Richtungen denken: «weg vom Problem» oder «hin zum Ziel». Denken Sie auf jeden Fall wie ein erfolgreicher Mensch! Also zielführend! Es gibt kein «weg von den finanziellen Nöten, weg von Krankheiten....», aber es gibt einen Weg zum Erfolg!

Wenn Sie Erfolg haben wollen, entscheiden Sie sich mit der zur Verfügung stehenden Zeit, die Sie investieren können (Zeitmanagement kommt später), dass Sie diese Aufgabe von Herzen gerne machen! Es wird Ihnen viel mehr Spass machen, Sie werden problemlos als kompetent und sympathisch erkannt werden und es wird Ihnen VIEL mehr Erfolg bringen!

Hier die 5 einfachen Schritte, wie Sie erfolgreich ein MLM-Grosserfolg aufbauen:



1. Erfolg ist sehr angenehm! Erklären Sie Ihren Interessenten (Freunde, Familie, Bekannte, neue Interessenten), wie vorteilhaft es ist, wenn man sein Leben selber gestalten kann und dabei mit Freude und mit Erfolg arbeiten kann.



2. Empfehlen Sie aktiv weiter – SIE dürfen nicht für andere entscheiden, ob sie die Produkte oder die Geschäftsmöglichkeit brauchen oder nicht! Geben Sie vielen Menschen die Möglichkeit das i-like System zu verstehen. Dabei geht es vordergründig immer um die Anwendungen und Problemlösungen (Prävention), vermitteln Sie aber zusammen mit diesem Geschäftshandbuch immer auch die Beratertätigkeit! Lassen Sie die Menschen SELBER entscheiden, ob es für sie stimmig ist JETZT bei i-like in die Beratung einzusteigen oder ob sie lieber vorerst einfach die Produkte erleben wollen.



3. Jeder kann erfolgreich werden! Konzentrieren Sie Ihre Aufbauarbeit auf diejenigen, welche wirklich ehrlich JA sagen. Versuchen Sie nicht «einen Grossen» zu schieben oder jemanden (Familie) zum Glück zu zwingen!



4. Sie sind nicht alleine. Nutzen Sie die Aktivitäten von allen. Vor allem Ihrer UpLine. Begleiten Sie Ihre eigenen Partner zu Veranstaltungen, vereinbaren Sie Workshop-Zeiten, inspirieren Sie Ihre Leute zu Aktivitäten... Sie sind ein TEAM, welches sich motiviert und gegenseitig gewinnbringend ist!



5. Duplizieren Sie sich zum Erfolg! Achten Sie darauf, dass die Schritte zum erfolgreichen Duplizieren umgesetzt werden. Es wird schnell passieren, dass Sie Leute in der Gruppe haben, die lieber verkaufen. Lassen Sie diesen Menschen ihre Freiheit. Aber wenden Sie sich gleich den Gruppenaufbauern zu und unterstützen Sie diese. Nur so erreichen Sie eine Grösse in der Gruppe, im Erfolg und in Ihrem Einkommen, welches Sie jetzt vielleicht noch gar nicht erahnen können!

Mit wem soll und kann ich arbeiten?
Wer hilft mir bei meinem Erfolg?

Haben Sie sich entschieden, aktiver Berater zu werden und eine Gruppe auszubauen? Dann empfehlen wir Ihnen, dass Sie Ihre Beratergruppe (UpLine) kennen lernen.

IHR persönlicher Berater ist grundsätzlich direkt für Ihre Unterstützung zuständig!

Tragen Sie hier die Daten Ihres persönlichen Beraters ein!

Name/Vorname _____

Adresse _____

Telefon/Fax _____

E-Mail _____

Bemerkung _____

Tragen Sie hier die Daten Ihrer UpLine ein, zumindest jene Menschen, welche Ihnen auf Ihrem Erfolgsweg in Zukunft helfen können. Das sind die Personen, welche engagiert und erfolgreich i-like anbieten und in Ihrer UpLine sind. Das sind automatisch auch die, welche wollen, dass Sie erfolgreich eine Gruppe aufbauen können und Sie dabei gerne unterstützen!

Name Vorname Telefon E-Mail

Name	Vorname	Telefon	E-Mail

Sollten Sie die Kontaktdaten nicht haben, fragen Sie Ihren Berater oder auch direkt bei i-like nach. Es ist im Sinne von allen, dass Sie die möglichst beste Unterstützung bekommen, wenn Sie aktiv i-like beraten wollen!

Hier sind die Daten der Firma i-like:

i-like Metaphysik GmbH
GBR-Zentrum
CH - 9445 Rebstein
Telefon +41 (0)71 723 1818
info@i-like.net www.i-like.net

Handwriting practice lines (horizontal lines for text entry).

Beratergruppe aufbauen – das erfolgreiche System!

Wieso kann mir ein Gruppenaufbau denn so viel mehr Verdienst einbringen, als wenn ich aktiv verkaufe und dazu auch noch Verkäufer aufbaue?

i-like ist ein Multi-Level-Marketing System. Hier können zwar auch Verkäufer von guten Margen (Gratis-Produkten) profitieren und somit einen Gewinn erzielen. Im Grundsatz ist es aber so, dass ein Verkäufer oder aber auch ein Berater von Verkäufern, der diese Gruppe aufbaut und unterstützt, zeitlich ein Limit hat. Wenn Sie selber verkaufen, ist Ihr Limit Ihre Arbeitszeit. Wenn Sie mit 50 Verkäufern (Autohaus, Praxen, Friseurstudios usw.) arbeiten, dann ist Ihre Zeit in der Unterstützung dieser Gruppe aufgebraucht.

Wenn Sie aber eine Gruppe aufbauen, duplizieren Sie Ihr Vorgehen und Ihr Produktwissen auf andere Berater. Nicht auf viele, sondern zu Beginn nur auf eine

Hand voll Menschen, die auch ja zum Gruppenaufbau gesagt haben. Dabei entstehen natürlich auch einige Kunden, die nur mal Produkte haben wollen. Diese versorgen Sie mit Grundinformationen, konzentrieren Ihre Berattertätigkeit aber auf die engagierten Berater, die auch duplizieren wollen.

Um das Volumen und den Erfolg abschätzen zu können, welchen Sie hier haben können, stellen wir Ihnen nun eine sehr einfache Frage:

Was denken Sie, können Sie in den nächsten Monaten und Jahren **100 eigene Partner** aufbauen und diesen helfen, selber erfolgreich zu sein?

Lassen Sie sich Zeit, diese Frage richtig zu beantworten!

Pause....





...wieder da?

Und – **100?** ja oder nein?

Wir sagen NEIN!

Das benötigen Sie nämlich gar nicht! Denn um sehr, sehr, sehr erfolgreich zu werden benötigen Sie nur **5 Partner**.

Später vielleicht mal Nummer 6,7,8, ... , aber wir starten maximal mit fünf Partnern zum Grosserfolg!

Wieso?

Hier folgt die Antwort.

Durch die Duplikation erhalten Sie Hunderte und Tausende von Menschen, welche in Ihrer Gruppe die i-like Lösungen anbieten. Der Umsatz wird exponentiell viel grösser, als wenn Sie selber verkaufen. Durch das MLM (Multi-Level-Marketing... oder wir sagen dazu lieber «Menschen-Lieben-Menschen») verdienen Sie an Ihrer gesamten Gruppe mit...! Das ist mittel- bis langfristig natürlich WESENTLICH mehr Umsatz und Verdienst für Sie, als wenn Sie selber verkaufen!

Wichtig:

Wenn Sie eine aktive Gruppe aufbauen wollen, dann werden Sie Trainer und Mentor – auf keinen Fall werden Sie Verkäufer!

Leben Sie die Duplikation vor und empfehlen Sie und beraten Sie!

Sie müssen Ihr Wissen weitergeben – nur dann gibt es eine aktive Gruppe. Sie trainieren – Sie verkaufen nicht.

Wenn Sie aktiv verkaufen, hindern Sie alle, welche nicht gerne verkaufen, in Ihre Gruppe zu kommen (und das sind wohl 95% der Bevölkerung). Weil die Neuen sehen, dass Sie verkaufen und sie gleich argumentieren: «Ich kann nicht verkaufen». Und genau das SOLL man auch nicht. Man muss zuhören können, gerne mit Menschen umgehen, Menschen etwas Gutes tun wollen und später dann – nachdem man mit Wissen fit gemacht worden ist – auch neuen Interessenten i-like Produkte, Problemlösungen und die Geschäftsmöglichkeit erklären können!

Werden Sie also TRAINER – nicht Verkäufer!



Lined writing area consisting of 25 horizontal lines.



Wie das geht, der erfolgreiche Aufbau einer Gruppe?

Hier die 3 Regeln, die Sie wenn möglich einhalten sollten! Diese drei Vorgehensweisen sind erprobt und bieten bei konsequenter Anwendung definitiven Erfolg!

1. **Sponsoren**
2. **Präsentieren**
3. **Trainieren**

1. Sie sponsern und machen Ihren ersten Sponsortermine.
Sie empfehlen die i-like Produkte (Problemlösungen) – Sie verkaufen nicht! - und erhalten einen ersten Interessenten, der möglicherweise am Aufbau einer eigenen Beratergruppe interessiert ist.
Für Ihren Kontakt ist es wichtig, dass Sie Ihre eigene Geschichte erzählen! (Erfolg mit den Produkten, Menschen, die Sie inspiriert haben usw.)

Sie können ihn zum Beispiel so ansprechen: «Wie Du siehst, sind die i-like Produkte etwas sehr Besonderes. Dafür braucht es auch Menschen, die das weitertragen. Wir suchen derzeit aktiv nach neuen Beratern, welche interessiert sind, Menschen etwas Gutes zu tun und dabei auch attraktiv mitverdienen können: neben- oder hauptberuflich. Kennst Du evtl. jemanden, der dafür in Frage kommen könnte?»

Nach dieser Frage erhalten Sie von vielen die Antwort: «Ich wäre interessiert, sag mir, was damit gemeint ist.» In dem Fall dieses Geschäftshandbuch zum Durcharbeiten geben und mit ihm einen Sponsor-Termin ausmachen.

Vielleicht bekommen Sie aber einfach Namen von potentiellen Interessenten, meist

Menschen, die gerade in einer Veränderung stecken! Dann können Sie diese Menschen gut angehen mit dem Hinweis: «Ein gemeinsamer Freund von uns hat mir empfohlen, Sie auf eine mögliche Zusammenarbeit anzusprechen». Denken Sie daran, jeder den Sie ansprechen kennt viele Menschen, die für Sie als Partner vielleicht in Frage kommen könnten.

Starten Sie zu Beginn mit der ersten Person, welche Sie auch erfolgreich machen wollen. Geben Sie ihr dieses Geschäftshandbuch, Produkte haben Sie sicher sowieso schon empfohlen. Lassen Sie die Person sich online eintragen und bieten Sie der Person an, morgen, übermorgen, in einer Woche an einem bestimmten Termin eine kurze Information von i-like anzuhören. An dem Termin ist Ihr Sponsor (oder eine Person aus Ihrer UpLine) mit dabei und wird eine kurze Einführungs-Präsentation abhalten. Geben Sie Ihrem neuen Partner das Vertrauen, dass Sie selber mit anwesend sein werden mit der Begründung, Sie möchten die Information ja auch gerne mit anhören. Das gibt ihm die Sicherheit, dass ihm hier nicht irgendein Verkäufer versucht Produkte anzudrehen, sondern es sich hier um eine seriöse Information für eine mögliche Zusammenarbeit handelt.

2. Ihr neuer Partner wird aktiv und Sie duplizieren bereits in die 2. Ebene.

Nach dem Gespräch wird Ihr Partner entscheiden, ob er nun auch aktiv eine Gruppe aufbauen will oder nicht. Wenn nicht, bleibt er sicher ein guter Kunde, empfiehlt sicher gerne die Produkte nebenbei weiter und wer weiss, vielleicht wird er künftig sogar doch noch aktiver Partner. Will er mehr über die Geschäftsmöglichkeit wissen, wird er auch Menschen einladen das Geschäftshandbuch zu lesen, die Produkte zu testen und dann bald auch mal die erste Person einladen können, an einem Informations-Gespräch teilzunehmen.

Jetzt sind Sie gefragt. Sie werden dem neuen Interessenten in einem 1:1 Gespräch die Informationen über i-like geben. Dabei verwenden Sie die normalen Standard-Unterlagen (Präsentation, Prospekte). Damit Sie sich bei dem Gespräch auch sicher fühlen, wird IHR Sponsor an diesem Gespräch auch mit dabei sein – es sind dann also 4 Leute am Tisch.

- 1. Der neue Interessent**
- 2. Ihr Berater mit seinem ersten Interessenten**
- 3. Ihr Sponsor**
- 4. Natürlich Sie, als Präsentator**

Ihn können Sie jederzeit mit einbinden, wenn Sie unsicher werden (Fragen vom neuen Interessenten). Zudem wird Ihnen Ihr Sponsor NACH dem Gespräch ein persönliches Feedback geben, damit Sie laufend immer sicherer werden.

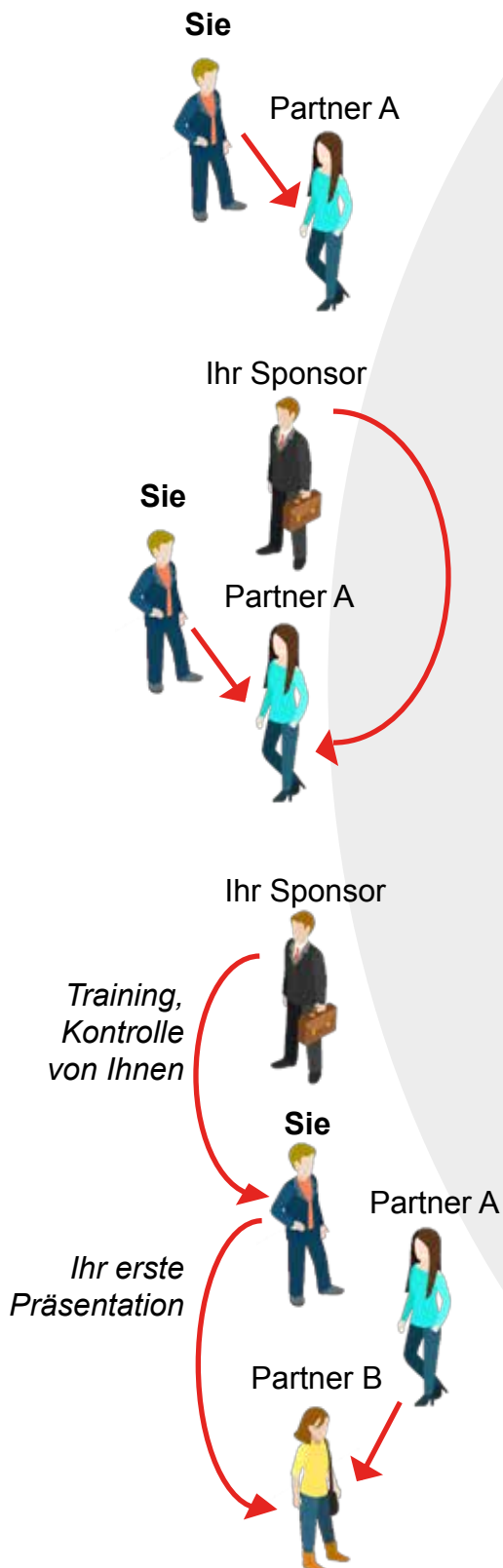
Wir nennen das auch Studium im echten Leben!

3. Die 3. Ebene entsteht – jetzt beginnt Ihre Schulungsaufgabe! Sie werden jetzt Trainer. Es geht weiter. Die Person, der Sie nun Ihre erste Präsentation abgehalten haben (also der Freund Ihres ersten Partners) entschliesst sich auch weiter zu empfehlen. Und er lädt auch den ersten Interessenten zu einem Gespräch ein. Wer wohl wird diese Präsentation abhalten? Genau – IHR erster Partner ist jetzt an der Reihe. Und Ihre Aufgabe dabei wird es sein, ihn zu begleiten, damit er Ihre Unterstützung während dem Gespräch hat.

Alle diese Duplikationsvorgänge wiederholen sich genau je fünfmal. Natürlich stimmt das nicht ganz, denn bei den Erstkontakten werden es mehr sein (wir rechnen mal mit 20-30 Personen, die Sie ansprechen sollten, bis Sie 5 haben, die beim Gruppenaufbau gerne mitmachen wollen. Das Ansprechen ist das Empfehlen der Produkte (nicht verkaufen!!) – dabei haben Sie ja mehr als genügend Einstiegsmöglichkeiten mit den i-like Produkten vom E-Smog über Tiere, Kinder, Beschwerden, Regeneration, Wellness, Schlaf usw... - hierzu später mehr). Ab diesem Zeitpunkt, wenn Sie also die ersten 5 aktiven Partner in der Gruppe haben, werden Sie sich ganz auf die Duplikation Ihrer 5 Linien konzentrieren. Erst wenn diese auf 3 Ebenen in die Tiefe aufgebaut sind (wo Sie also nur noch der «Kontroller» im Gespräch sind) und das über alle 5 Linien die Sie haben, dabei präsentieren Sie selber 25 x und sind 125x als Berater tätig, erst dann gehen Sie an die Linie 6, dann 7 usw.

i+like TM
Metaphysik

Hier bildlich dargestellt, wie der richtige Weg der Duplikation geht:



1

Sie empfehlen die Produkte. Nach erfolgreichem Austesten der Produkte durch Ihre «Kunden» sprechen Sie die eine oder andere Person an, dass Sie neuen Geschäftspartner das i-like Geschäftskonzept anbieten. Der erste entscheidet sich, mehr wissen zu wollen.

2

Ihr Partner hat nach dem Studium des Geschäftshandbuchs entschieden, dass er mehr wissen will: Sie terminieren ein Gespräch zusammen mit Ihrem Sponsor (oder der UpLine). Dabei bekommt Ihr Interessent eine ca. 30min. Grundinformation/Präsentation von IHREM Sponsor (oder UpLine) präsentiert. Diese soll der neue Interessent sogar aufnehmen (Handy, Aufnahmegerät), damit er die Grundinfo später x-mal anhören kann (das ist schon seine Ausbildung für die späteren Präsentationen, die er selber abhalten wird) und gibt Ihrem Berater die Möglichkeit, die Präsentation ohne Fragen (unendliche Ausschweifungen) abhalten zu können. Fragen erst zum Schluss... wenn das Aufnahmegerät wieder ausgeschaltet ist.

3

Ihr Partner hat entschieden, auch neue Partner aufzubauen. Jetzt lädt er ein zum Sponsor-Gespräch. SIE sind jetzt der Präsentator! Ihr Förderer (UpLine) wird dabei sitzen, um Sie später zu informieren, wie es abgelaufen ist.

4

Der Kreis schliesst sich – die Duplikation der ersten Linie ist abgeschlossen. Jetzt sind Sie der Kontrolleur. Denn Ihr Partner in der 2. Ebene, welchem Sie ja

Ihre erste Präsentation abgehalten haben, wird auch aktiv und lädt zum Gespräch ein. Ihr 1. Partner in der 1. Ebene wird diese Präsentation abhalten. Sie sind Zuschauer und unterstützen ihn. Auch geben Sie am Schluss der Veranstaltung ein ehrliches Feedback – natürlich aufbauend und motivierend und trotzdem konstruktiv.

Wenn Sie diese 3 Ebenen in dieser Linie erreicht haben und die Motivation da ist, dass Ihr 1. Partner genau das nun mind. 5x konsequent dupliziert und die Leute darunter dies auch tun werden, können Sie loslassen und die nächste Linie aufbauen. Insgesamt helfen Sie aber Ihrem 1. Partner seine ersten 5 Linien aufzubauen. Und das auf 3 Ebenen in die Tiefe mit je 5 Personen. Dann ist Ihr Job erledigt und Sie können weiter in die Breite aufbauen.

Sie



Partner A



Partner B



Partner C



Training, Kontrolle durch Sie von Ihrem ersten Partner

Erste Präsentation Ihres Partners

Wenn Sie nun 5 Linien aktiv aufgebaut haben und diese in die Tiefe gut duplizieren (auch wieder je 5 Linien) werden Sie bald eine sehr grosse Gruppe an Beratern und Umsatz und Verdienst haben. Wie lange das dauert, hängt fast einzig und allein von Ihrer einsetzbaren Zeit und dem konsequenten Umsetzen der Duplikation ab!

Wenn Sie nicht bald Erfolg haben, fragen Sie sich: Wie viel Zeit habe ich wirklich zur Verfügung gestellt (das Thema Zeit beschäftigt uns gleich noch) und habe ich denn mehr verkauft anstatt beraten? Häufig kommt noch dazu, dass man vergisst die Menschen zur Beratertätigkeit einzuladen. Dann geschieht es vielleicht, dass Ihr Kunde plötzlich von einem anderen Berater angesprochen wird und ... weg ist er! Verpassen Sie die Gelegenheit nicht!

Der richtige Weg der Duplikation:

Ein wichtiger Grund Ihre Partner auf die Beratertätigkeit anzusprechen ist, dass SIE niemals entscheiden dürfen, ob für Ihren Kunden die Beratertätigkeit mit i-like von Interesse sein könnte oder nicht. Das muss schon jeder selber entscheiden! Es ist nachlässig das Angebot der Zusammenarbeit nicht zu machen! Es ist unangebracht für andere zu entscheiden. Lassen Sie sich überraschen, wer Ihnen zusagen wird mehr wissen zu wollen... aus der Praxis heraus sehen wir immer wieder, dass Berater erstaunt sind, wer da plötzlich zusagt: «Hätte ich nicht für möglich gehalten, dass sie oder er interessiert ist...» Wenn SIE nicht fragen, wird es jemand anderes tun! Dann halt bitte nicht böse sein...

Ihr Haupttätigkeit nach dem Gruppenaufbau wird immer sein, sich um Ihre Firstline

zu kümmern (häufig auch um andere in der Gruppe – es sind ja Menschen!). Es gibt neue Produkte, neue Ideen, Sie laden zum Meeting ein usw. Sie haben, je grösser Ihre Gruppe wird, desto mehr die Aufgabe, Ihre Gruppe zu informieren und das Team als ein Team zusammenzuführen! Es wird spannend und mehr und mehr wird es zu einer Aufgabe mit Menschen und Freunden anstatt zu einer Arbeit. Sie werden sicher regelmässige Meetings, Schulungen, Informationsanlässe usw. abhalten. Dies dann, wenn Sie selber sicher und motiviert sind. Es wird Sie niemand drängen, aber Ihre Gruppe wird Ihr Angebot zu helfen immer gerne annehmen. Aber – dafür müssen Sie zuerst IHRE eigene Gruppe aufbauen. Die Anleitung dazu haben Sie jetzt!



Schritte der Duplikation:

1. Empfehlen
2. Grundinformation, Präsentation
3. Partner aufbauen
4. Duplikation
5. Grosse Gruppe an Beratern



Noch ein Hinweis:

Wenn Sie in den Gesprächen zu viert (oder mehr?) zusammensitzen, ist das für die gute Energie sogar sehr sinnvoll. Besser als nur 1 Person die 1 Person etwas vorführt.

Je mehr motivierte und gute Leute an einem Tisch, Meeting, Vortrag usw. sind, desto höher steigert sich das Energiepotential in der Runde.

Stellen Sie sich vor, Sie sprechen als neuer Interessent mit einem Berater. Nach kurzer Zeit kommt ein zweiter und dann ein dritter Berater dazu. Die Inspiration wird immer stärker, viele neuen Ideen und Erfahrungen kommen dazu, jeder hat seine Expertise und die Inspiration der guten Energie von i-like kommt immer stärker auf Sie zu.

Wir vergleichen das auch gerne mit brennenden Holzscheitern.

Legen Sie in 1m Distanz 10 Holzscheiter nebeneinander und zünden Sie jedes einzeln an. Es gibt je ein «Flämmchen», sofern sie überhaupt brennen und der Wind sie nicht gleich alle wieder ausmacht.

Nun legen Sie die 10 Holzscheiter aufeinander und zünden Sie diese an. Genau – einmal anzünden für alle 10 reicht... auch sinnbildlich! Was geschieht nun? Ein grosses, stabiles, helles und warmes Feuer entsteht! Das ist Gruppendynamik. Deshalb nutzen Sie die Energie Ihres Teams, Ihrer UpLine und aller Veranstaltungen für Ihren Erfolg! Bringen Sie Ihre zündenden Energien häufig zusammen und informieren Sie Ihr Team regelmässig, damit sie alle von der guten Energie profitieren können.

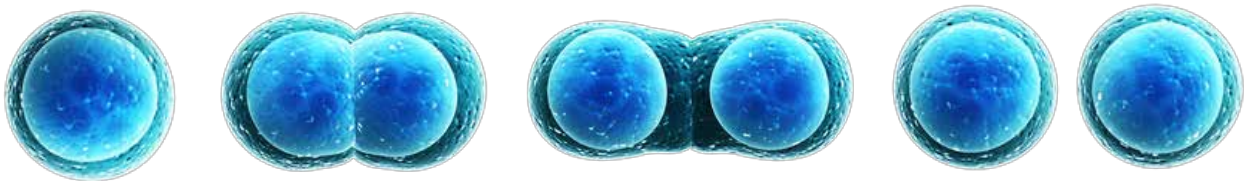
A series of horizontal lines for writing, consisting of 28 evenly spaced lines.

Duplizieren: die Biologie macht es vor!

In der Natur kommt das Duplizieren täglich vor. Es gibt keinen Menschen, der mit rund 30-50 Billionen Zellen (30'000'000'000'000) auf die Welt kommt. Zu Beginn ist es EINE einzige! Und die fängt sich im Mutterleib an zu duplizieren. Nach der ersten Zellteilung sind es zwei. Danach vier, acht, 16, 32 usw... irgendwann ist der Körper dann komplett. Und trotzdem teilen sich die Zellen weiter, weil jeder Mensch pro Sekunde rund 50 Millionen (50'000'000) Zellen abwirft (sterben, werden beseitigt) – und die müssen ja ersetzt werden. Auch wenn Sie eine

riesengrosse Gruppe irgendwann aufgebaut haben, können Sie immer wieder neue Partner gewinnen. Es wird Ihnen von Mal zu Mal mehr Spass machen!

Das Urprinzip der Duplikation aus der Zellbiologie ist exakt dasselbe wie im Multilevel-Marketing. Zuerst sind Sie alleine, dann zu zweit, dann zu viert usw... am einfachsten zu sehen an der einfachen 2er Duplikation. Hier beginnen Sie mit 2 Personen (Sie duplizieren sich selber also 2x).



2er Duplikation – das einfachste Grundprinzip

Sponsoren Sie 2 Person. Die machen dasselbe mit 2, die auch mit 2 und das geht so weiter bis in die 8. Ebene (der i-like Marketingplan geht ja bis zur 8 Ebene im Gruppenbonus).

Sie werden bis und mit zur 8. Ebene folgende Gruppe haben: Siehe rechts.

Wenn jeder in der Gruppe 100 Volumenpunkte (VP) Umsatz einkauft, sind das 51'000 VP Umsatz. Davon verdienen Sie ca. 3'000-3'500 VP (Euro/CHF). Realistisch werden es mehr Leute sein, denn beim Aufbau von Beratern entstehen automatisch viele Kunden. Lassen wir die bei der Berechnung aber beiseite.

Reicht Ihnen das?

Oder können Sie anstatt 2 Linien, denn nicht auch gleich



Erste Ebene	= 2
Zweite Ebene	= 4
Dritte Ebene	= 8
Vierte Ebene	= 16
Fünfte Ebene	= 32
Sechste Ebene	= 64
Siebte Ebene	= 128
Achte Ebene	= 256

Ergibt total Berater
in der ganzen Gruppe
= 510

mal 3 Linien aufbauen?

Nur 1 Person mehr, die Sie sponsern und ihr helfen, dasselbe zu tun (also je 3 aufbauen). Dabei ist alles nicht zeitabhängig. Ob Sie zu Beginn in der ersten Woche gleich 3 einschreiben, um ihnen zu helfen sich auch 3x zu duplizieren oder ob Sie sich 6 Monate Zeit dafür lassen, ist absolut Ihnen überlassen!

3er Duplikation – schon sind es VIEL MEHR!

Sponsoren Sie 3 Person. Die machen dasselbe mit 3, die auch mit 3 und das geht so weiter bis in die 8.

Sie werden bis und mit zur 8. Ebene folgende Gruppe haben: Siehe rechts.

Wenn jeder in der Gruppe 100 Volumenpunkte Umsatz einkauft, sind das 984'000 VP Umsatz. Ihr Verdienst wäre bei dieser Gruppenkonstellation im Bereich von 50'000 und mehr.

Haben Sie die Kraft der Duplikation verstanden?

Nun bringen Sie Ihren Partnern bei, 5 Linien aufzubauen! Betreuen Sie Ihre Partner konsequent, bis jeder von ihnen seine eigenen aktiven 5 Partner hat! Das kann dauern – muss aber sein! Dann trainieren Sie Ihre Partner dasselbe zu tun!

Der Give-Me-Five-Plan

Jetzt kann Ihre Gruppe kaum mehr was aufhalten!

Wenn Sie es schaffen, auf 8 Ebenen die 5er Duplikation aufzubauen erhalten Sie theoretisch folgende Zahlen: Siehe rechts.

Bei fast 500'000 Menschen in der Partner-Gruppe haben Sie lange dafür aufgebaut, beraten, trainiert und begeistert. In dieser Zeit haben Sie viel erlebt, viele Menschen als Freunde entwickelt und vielen Menschen helfen können mit «Hilfe zur Selbsthilfe». Wenn jeder von den 500'000 je 100 VP (Mindestbestellwert für Partner) einkauft, dann... Wir verzichten an dieser Stelle den Verdienst zu rechnen... ist es eine riesige Summe, die hier monatlich resultiert. Wir dürfen Ihnen aber versichern, dass es im MLM-System viele Partner gibt, welche solche riesigen Summen verdienen!



Erste Ebene	= 3
Zweite Ebene	= 9
Dritte Ebene	= 27
Vierte Ebene	= 81
Fünfte Ebene	= 243
Sechste Ebene	= 729
Siebte Ebene	= 2187
Achte Ebene	= 6561

Ergibt total Berater
in der ganzen Gruppe
= 9840



Erste Ebene	= 5
Zweite Ebene	= 25
Dritte Ebene	= 125
Vierte Ebene	= 625
Fünfte Ebene	= 3'125
Sechste Ebene	= 15'625
Siebte Ebene	= 78'125
Achte Ebene	= 390'625

Ergibt total Berater
in der ganzen Gruppe
= 488'280



Was ist denn eigentlich **Multi-Level-Marketing?**

Was ist denn eigentlich Multi-Level-Marketing? Ist das legal?

Ja klar. Sonst würden wir es wohl kaum machen.

Verwechseln Sie MLM nicht mit dem Schneeballsystem oder Pyramidenspielen. Bei diesen illegalen Systemen wird mit Geldinvestitionen viel Gewinn für ein paar „ganz oben“ generiert. Finger weg von dieser kriminellen Energie!

i-like Produkte werden über das weit bekannte Network-Marketing (auch bekannt als Multi-Level-Marketing) angeboten.

Dabei werden die Produkte nicht von der Firma, sondern von den jeweiligen Partnern empfohlen und beraten. Im Vordergrund steht dabei die Beratung und der Aufbau der Gruppe.

Kein anderes System im Vertrieb von Produkten und Problemlösungen achtet die Freiheit und Eigenverantwort-

lichkeit des Einzelnen so sehr wie das Network-Marketing (Multi-Level-Marketing MLM).

Vom ersten Tag weg, wenn Sie sich entschieden haben aktiv mitzumachen, sind Sie frei und unabhängig. Bei i-like wird diese Freiheit besonders stark gewichtet. Selbst im Marketingplan gibt es kaum Verpflichtungen oder Einschränkungen. Jeder kann nach seinem Einsatz das Ziel erreichen, welches ihm wichtig ist.

Bei i-like bleiben Sie von der Mehrzahl der üblichen funktionellen und finanziellen Sorgen herkömmlichen Unternehmertums unberührt. i-like erledigt diese teilweise lästigen und grossen Aufgaben für Sie. Kapital investieren, Verwaltung, Buchhaltung, Datenverarbeitung, Produktentwicklung, Produktion, Verpackung, Marketingmaterialien, Lagerhaltung, Versand und und und. Dies sind alles Aufgaben von i-like und nicht Ihre!

Worin besteht denn nun Ihre Aufgabe?

Ihre Aufgabe ist drei Dinge zu tun:

1. Selber erleben!

Benutzen Sie die Produkte selber und lernen Sie aktiv, wie diese funktionieren, eingesetzt werden und machen Sie eigene Erfahrungen, ja sogar Erlebnisse damit. Sie müssen die Produkte lieben und verstehen. Dann haben Sie auch im Geschäftsaufbau Erfolg.



2. Empfehlen!

Empfehlen Sie die Produkte und die Geschäftsmöglichkeit weiter. Dabei geben Sie Tipps für die Problemlösungen, die mit i-like geschehen können und machen Menschen in Ihrem Umfeld darauf aufmerksam, dass Sie ihre bestehenden Probleme verändern, vitalisieren oder gar ersetzen können mit i-like.



3. Trainieren, Begleiten!

Fördern Sie Ihre Gruppe, die Sie eingeschrieben haben. Wie das geht, haben Sie in der Einführung gelernt. Theoretisch... jetzt gilt es mit Ihrer UpLine zusammen dies aktiv zu trainieren und aufzubauen.

Bauen Sie das i-like Geschäft nicht vordergründig wegen dem Geld auf. Aber nutzen Sie i-like Produkte auch nicht nur, um Menschen mal «ein wenig zu helfen». Die Vision «Hilfe zur Selbsthilfe» von i-like bedingt, dass möglichst viele (am liebsten alle) Menschen die i-like Produkte nutzen. Damit wir Prävention betreiben können, ohne dass man auf Krankheiten, Missstände, Gefahren, Probleme usw. eingehen muss.

Mit der i-like Geschäftsmethode – dem Weiterempfehlen – werden Sie bald eine stattliche Gruppe von

Partnern in Ihrer Organisation haben. Sie haben dabei wie von Anbeginn an nicht die Aufgabe, i-like Produkte zu verkaufen, sondern Sie helfen bei der Aus- und Weiterbildung.

Sie können nicht schulen? Klar können Sie das. Mit Aus- und Weiterbildung ist gemeint, dass Sie sich persönlich um Ihre direkt eingeschriebenen Partner kümmern und dabei diese Leute fördern und unterstützen. Keine Angst, Sie müssen keine Vorträge halten, Seminare abhalten usw. Natürlich ist es förderlich wenn Einige, die dazu berufen sind, dies tun. Jemand in Ihrer Up- oder Downline wird das noch so gerne machen (meist mehrere sogar). Denn viele lehren und unterrichten ja bis heute auf irgendeine Weise schon. Setzen Sie die Leute ein und organisieren Sie Aus- und Weiterbildungen. Für Produkte, Ideen und die Geschäftsmöglichkeit. Wenn Sie das selber tun wollen nur zu. Aber – SIE müssen das nicht machen. Sie müssen nur empfehlen und in 1:1 Gesprächen informieren! Das ist der Weg zum Erfolg!

Ihr innerer Entscheid – das «Feuer» muss überspringen

Um richtig erfolgreich mit i-like und dem Vertriebssystem zu werden, benötigen Sie definitiv aber eines: «Sie müssen sich wirklich entscheiden haben». Sie müssen i-like als Möglichkeit sehen, anderen Menschen zu helfen und sie zu unterstützen. Denken Sie nach dem Entscheid nicht an «wie viel Geld kann ich wie schnell verdienen». Denken Sie daran, wie vielen Menschen Sie direkt und vor allem indirekt (Gruppenaufbau) helfen können ihr Leben zu optimieren.

Beim i-like Geschäftsaufbau geht es NICHT darum, wer der beste Verkäufer ist oder wird. i-like wird gar nicht verkauft, sondern empfohlen! Ein SEHR GUTER Verkäufer behindert seinen Erfolg, eine aktive Gruppe aufzubauen, meist selber. Dies geschieht weil:

- **Er durch seine viele Arbeit im Verkauf gar keine Zeit hat eine Gruppe aufzubauen**
- **Er neue, potentielle Partner damit erschrickt, weil die das Gefühl kriegen, sie müssen jetzt auch verkaufen – und 95% der Bevölkerung will und kann nicht verkaufen!**
- **Er in der Regel einzig über die Funktionen der Produkte spricht und so Kunden zum Kauf überzeugt. Dabei die Möglichkeit weiter zu empfehlen (Gruppenaufbau) meist sträflich nicht erwähnt oder gar schult/trainiert.**

Natürlich stimmt es, dass wenn Sie direkt verkaufen können, Sie in den ersten Monaten zu einem Einkommen gelangen. Aber – nach einer gewissen Aufbauzeit bleibt das Einkommen auf diesem Niveau stehen! Erst durch gewissenhaften Aufbau der Gruppe, Training, Duplikation wird langfristig eine grosse, umsatzstarke Gruppe entstehen, von der man dann finanziell sehr grosszügig profitieren wird!

Verstehen Sie richtig: Wir wollen niemanden hindern, persönlich i-like Produkte zu verkaufen. Im Laufe des Gruppenaufbaues wird es auch bei Ihnen mehrfach vorkommen, dass Ihnen Produkte abgekauft werden. Das ist völlig o.k.

Aber – wenn Sie wirklich eine Grossgruppe und damit einen Grossverdienst erreichen wollen, dann entscheiden Sie sich von ganzem Herzen für diese Aufgabe! i-like und die ganze Crew in Ihrer UpLine stehen hinter Ihnen! Sagen Sie ja und wir werden Ihnen helfen erfolgreich zu werden! Beschreiben Sie sich selbst als erfolgreichen Menschen und identifizieren Sie sich mit Ihrer Zukunft! «Du kannst nicht wie ein Adler fliegen, so lange Du Dich mit Hühnern vergleichst!». Der Erfolg Ihres i-like Gruppenaufbaues liegt an Ihnen! Es ist alles da, was es braucht, Sie bekommen alle Unterstützung, die Sie benötigen! Entscheiden Sie sich ein «Adler» zu sein – wenn Sie das wollen – dann helfen wir Ihnen beim Fliegen lernen.

Was ist Ihre Motivation?

Das sind alles typische und 100% richtige Motivation, um i-like aktiv und professionell zu beraten. Welches sind IHRE Motivationen? Sicher haben Sie noch ganz Andere!

- Menschen helfen zu können!
 - Mehr, sogar viel mehr verdienen zu können!
 - Nicht mehr arbeiten zu müssen, sondern Inspiration und Berufung leben zu können!
 - Den Erfolg meiner Arbeit selber ernten zu können!
 - Auf die Unterstützung und Motivation anderer für meinen Erfolg zählen zu können!
 - Meine Zeit selber einzuteilen – bin ein Früh- oder Abendmensch, hab gerne mehr Urlaub usw.!
-

Ihre Motivation

Welche Motivation beflügelt Sie besonders? Schreiben Sie Ihre Motivation auf und besprechen Sie das mit Ihrer UpLine! Seien Sie ehrlich... versuchen Sie niemandem zu imponieren mit «ich will alle Menschen heilen» - sondern nutzen Sie jetzt hier die Möglichkeit IHRE persönlichen Wünsche und Motivationen zu integrieren!



Klare Ziele!

Wenn Sie sich nun wirklich entschieden haben, mit i-like erfolgreich zu werden, zeichnen Sie Ihre Ziele auf. Dabei ist es für Sie selber wichtig, Ihre Ziele zu verbalisieren, vor allem aber für Ihre UpLine ist es toll zu sehen, welche Ziele Sie sich mit i-like zusammen selber gesetzt haben. So kann Ihnen Ihre UpLine auch die professionelle Unterstützung zusagen.

Welches sind Ihre persönlichen Ziele? Ganz allgemeiner Art!

Schreiben Sie sich Ihre eigenen kurz-, mittel- und langfristigen Ziele auf.

Voraussetzung:

- **Ziele sind Weggefährten, welche uns anhalten, einen für uns guten Weg zu gehen.**
- **Ziele müssen im Einklang mit mir, meinen Fähigkeiten und meiner Umwelt stehen. Dennoch — unterschätzen Sie sich nicht, Sie können wesentlich mehr als Sie sich selber zumuten! Man sollte sich immer die vielleicht etwas naive Frage stellen. „Wenn jemand anderer das kann, warum soll nicht auch ICH das können?!“**
- **Ziele dürfen für mich sein, sollen aber niemandem schaden. Ethische Grundhaltung!**
- **Ziele sind Motivation für mein Handeln.**
- **Ziele sollen überprüfbar sein. Nur so kann ich erfahren, ob ich sie erreicht habe! Lassen Sie allenfalls andere, ihnen vertraute Menschen Ihre Ziele überprüfen!**
- **Ziele sollen klar und genau definiert sein.**
- **Materielle Ziele alleine sind nicht ausreichend. Stecken Sie sich auch Ziele für Körper, Geist und Seele. Trotzdem sollen Sie messbare, materielle Ziele integrieren.**
- **Ziele sollen positiv formuliert sein (z.B. ich baue in 3 Jahren ein Eigenheim, das sieht so aus....— nicht — ich möchte aus dieser Wohnung heraus! Ich möchte gerne ein neues Auto, und zwar folgendes.... Ich kauf mir vom Erfolg mit i-like in 12 Monaten mein eigenes Pferd... ich will in 2 Jahren auf eine dreimonatige Weltreise gehen und alles erleben, was ich mir dabei wünsche... ich will in 1 Jahr völlig schuldenfrei sein und nach 2 Jahren bereits eine Reserve auf der Bank haben...)**

Kurzfristige Ziele (innerhalb der nächsten 12 Monate realisierbar)

Mein angestrebtes Einkommen pro Monat mit i-like

Mittelfristige Ziele (innerhalb der nächsten 3 Jahre realisierbar)

Mein angestrebtes Einkommen pro Monat mit i-like

Langfristige Ziele (in 5 bis 10 Jahren realisierbar)



Ihr Hauptkapital! Ihre Zeit.

Schön, dass Sie Ziele haben!
Nehmen Sie sich auch die notwendige Zeit dazu, diese Ziele erreichen zu können!

„Tue Wichtiges vor Dringendem!“

Mit der i-like Geschäftsmöglichkeit haben Sie ein Instrument in der Hand, welches Ihnen ermöglicht, viele Ihrer Ziele in überschaubarer Zeit zu erreichen.

- Ihre Startzeit ist JETZT!
- Nehmen Sie sich JETZT die Zeit für diese Möglichkeit.
- Dafür müssen Sie eine genügende Anzahl Stunden pro Woche reservieren!

Ausbildungszeit

Sie stecken jetzt bereits mitten in der Ausbildung.

Betrachten Sie das Studium dieses Geschäftshandbuchs und danach weiterer Bücher, CD's hören, Videos schauen und an Veranstaltungen gehen (Seminare, Vorträge usw.) als Ausbildungszeit.

Nennen Sie sich ab jetzt bitte «Student». Nun – was bekommt ein Student während seiner Studienzeit? Viele Aufgaben, viel Lerninhalt, viel Wissen.

Was verdient der Student in der Zeit? Nichts. Im Gegenteil – er bezahlt und muss häufig noch einem Nebenjob nachgehen.

Und wie geht es Ihnen während der Studienzeit?

- Sie werden Spass haben.
- Sie werden viele Freunde kennenlernen.
- Sie werden bereits während der Studienzeit vielen Menschen helfen können.
- Sie werden viel lernen und erleben.
- Sie werden sich wohl und glücklich fühlen.
- Sie werden während Ihrer Ausbildungszeit schon Geld verdienen! Wo gibt's denn das... dass ein Student für sein Studium bezahlt wird?

... wieso das alles?

Weil ALLE Menschen, die Sie in der Zeit mit i-like umgeben DIESELBEN Ziele haben wie Sie:

«Menschen helfen zur Selbsthilfe und dabei selber erfolgreich und unabhängig werden».

Zudem werden die Menschen, die Ihnen persönlich helfen (also Ihre UpLine) ganz genau wissen, dass sie selber nur dann Erfolg haben, wenn Sie persönlich auch Erfolg haben. Nirgends im Wirtschaftssystem gibt es eine derart positive Wirkung von guter Zusammenarbeit wie im Multi-Level-Marketing – oder wie wir zum MLM gerne sagen: «Menschen-Lieben-Menschen».

«Hier hat nur der Erfolg, der anderen Menschen hilft, erfolgreich zu sein!!!»



Tragen Sie hier die Zeit ein, welche Sie SL-CHER wöchentlich für die i-like Beratungs- und Geschäftsaufbaumöglichkeit investieren können (und wollen)! Zu Beginn wird Ihre Zeit zu 50% in Aus- und Weiterbildung aufgebraucht, 20% neue Interessenten finden und 30% Betreuung und Aufbau Ihrer Gruppe. Erst nach der erfolgreichen Duplikation (5x5) wird Ihre Zeit zu 90% für Betreuung, Weiteraufbau, Organisation und Motivation Ihrer Gruppe benötigt, dann nur noch 5% für ganz neue Linien und 5% für neue Aus- und Weiterbildung.

Ich habe ab sofort _____ Stunden Zeit pro Woche für den Aufbau meiner eigenen Firma!

Ihre Zeiteinteilung ist die wichtigste Voraussetzung für Ihren Erfolg!

- Nehmen Sie sich Zeit für sich selbst, Ihr Studium.
- Nehmen Sie sich Zeit für all die Menschen, welche interessiert sind, mit Ihnen gemeinsam ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen.
- Verwenden Sie nicht zu viel Zeit für die Beratung Ihrer Endkunden, welche nur die Produkte konsumieren wollen, es sei denn, diese können Sie zur Beratertätigkeit motivieren - so werden Sie erfolgreicher! All Ihre neuen Partner/Berater, welche Sie für Ihr persönliches i-like Geschäft finden, brauchen jetzt dringend Ihre Unterstützung und Ihre Zeit. Geben Sie ihnen Ihre Zeit - und bauen Sie nebenbei noch weitere Partner auf.

Das ist wichtig für Ihren Erfolg – aber das ist auch mindestens so wichtig für Ihre soziale, ethisch korrekte Haltung gegenüber Ihren Partnern, Ihrer UpLine und auch gegenüber i-like selbst.

Die Firma i-like ist sehr daran interessiert, dass alle richtig bedient und beraten werden.

Nutzen Sie Ihre Zeit gezielter, investieren Sie in Ihre neuen Partner, welche auch Erfolg haben wollen, genau wie Sie!

Sie können selber maximal ca. 50-100 Kunden betreuen. Sie können aber genauso 5 Partnern und 20 Kunden betreuen.

Ihre 5 Partner betreuen dann auch wieder je z.B. 25 Menschen (je 5 Partner und 20 Kunden). Das ergibt schon 130 betreute i-like Nutzer. Jeder hat auch wieder 5 Partner und 20 Kunden.

Und so dupliziert sich das immer weiter und irgendwann beraten Sie nach wie vor Ihre 5 Partner und 20 Kunden in Ihrer persönlichen Gruppe, bald aber sind es Tausende von i-like Nutzern, welche durch Ihre Initiative beraten werden! Und Sie verdienen am Gesamtumsatz Ihrer Gruppe immer mit!

Wollen Sie 50 Endkunden mit den i-like Produkten beglücken oder sollen es bald mal Tausende werden? Ohne grossartigen Mehraufwand für Sie! Aber mit großartigem Mehreinkommen für Sie!

Zeitmanagement!

Wenn Sie den i-like Marketingplan gelesen haben, kennen Sie die Stufen, welche Sie während der Arbeit mit i-like erreichen können. Bestimmt fragen Sie sich, wie viel verdiene ich in welcher Stufe und was muss ich dafür tun?

1. Was Sie dafür tun müssen, ist ganz einfach — duplizieren! Genau das tun, was Sie jetzt gerade tun. Studium dieser Unterlagen, an den Seminaren teilnehmen und dann wieder neue Interessenten finden, welche dasselbe tun.

2. Der Verdienst in den Stufen ist unterschiedlich. Am meisten verdient derjenige, der eine grosse, aktive Gruppe auf 8 Ebenen aufbaut. Aber auch ab der 9. Ebene und tiefer gibt es Verdienstmöglichkeiten. Wichtig ist im System, dass Sie auch in die «Breite» arbeiten – also nicht nur eine einzige Linie aufbauen, sondern wirklich mind. 5 Partner nebeneinander eintragen und aufbauen. Später können es natürlich weitere Linien sein – aber achten Sie auf die Vollständigkeit der Duplikation je Linie (3-4 Ebenen stabil duplizierend) – dann können Sie die nächste Linie aufbauen.

3. Zeit - viel wichtiger als alles andere ist, wie viel Zeit muss ich für die Erreichung dieser Stufen aufwenden? Wenn Sie die notwendige Zeit mitbringen, wird Ihnen Ihr Berater helfen, den entsprechenden Erfolg zu verwirklichen! Die Zeit allerdings, die müssen Sie mitbringen!

4. Ziele sind keine Ziele, wenn sie nicht mit einem Datum versehen sind. Schreiben Sie für sich selbst ein, wann Sie welche Stufe erreicht haben wollen!

**Trauen Sie sich.
Geben Sie Ihrem Ziel
ein Datum!**



Investition

„Bis jetzt klingt ja alles ganz gut!

Aber, was kostet mich denn der Start mit dem i-like Network Marketing?“ Einfach gesagt — nichts, außer das, was Sie für sich selber einkaufen.

Tatsache ist, dass Sie für Ihren Geschäftserfolg auch etwas investieren sollten — aber nicht müssen!

Welche Tools und Materialien brauchen Sie für Ihre Arbeit ?

Nutzen Sie zu Beginn eines der Pakete! Sie werden besonders „gesponsert“ durch die Firma i-like und Sie haben gleich zu Beginn ein Sortiment, mit dem Sie starten können! Ob Sie das wollen oder lieber mal das eine oder andere Produkt einkaufen, ist völlig Ihnen überlassen! Es wird wohl mehr eine Frage sein, ob Sie sich entschieden haben aktiv und erfolgreich mit i-like zu werden oder eher noch mal „probieren“ wollen. Wenn Sie wirklich JA zum Aufbau einer Gruppe gesagt haben, werden Sie alle Produkte selber nutzen! Das ist absolut zwingend, denn nur dann werden Sie authentisch sein!

1

Kaufen Sie sich ein Sortiment Produktkataloge, Akquisitions-Flyer und auch andere Hilfsmittel, welche von der Firma i-like angeboten werden. Visitenkarten wären ebenfalls von Vorteil. Ihren eigenen Internet-Auftritt bekommen Sie mit Ihrer Beraternummer automatisch dazu – völlig gratis. Nutzen Sie diesen personalisierten Webshop unbedingt – er ist ein Schlüssel für Ihren Erfolg.

2

Ihre Interessenten wollen testen. Kaufen Sie für sich ein Sortiment der i-like Produkte ein, damit Sie etwas zum Verteilen und Verkaufen haben. Keine Angst – Sie werden nicht Verkäufer. Ihre Interessenten werden Ihnen «Ihre Produkte, die Sie zuhause haben» abkaufen. Trotzdem versuchen Sie, dass sich die Interessenten so schnell wie möglich SELBER bei i-like einschreiben (keine Kosten, keine Verpflichtungen) und selber einkaufen. Das ist die zwingende Voraussetzung um die Duplikation und somit den Gruppenaufbau zu fördern.

3

Mobilität — es ist wichtig, dass Sie zu Ihren Interessenten reisen können. Auch die Teilnahme an Meetings und Schulungen bedingt eine gewisse Mobilität. Wir hoffen, dass Sie sehr schnell mit i-like so viel verdienen, dass Sie sich das Fahrzeug Ihrer Träume kaufen können! Was wäre das für eines (Ziele?).

4

Weitere Investitionen?

Nein — ausser Ihrer Zeit! Und die ist besonders wertvoll! Dessen sind wir uns sehr bewusst. Deshalb danken wir Ihnen für Ihre wertvolle Investition und versichern Ihnen, dass wir alles tun, damit Sie und wir Erfolg haben können!



Ja aber – woher bekomme ich denn die ersten Interessenten?

Das einfachste überhaupt ist neue Interessenten zu gewinnen. Aber – am Anfang haben viele davor Respekt oder gar Angst, Menschen anzusprechen. Das respektieren wir, darum geben wir Ihnen hier ein paar Tipps, wie Sie zu vielen, ja wahrscheinlich zu Beginn zu viel zu vielen Kontakten kommen!

Grundsätzlich empfehlen wir den „Gesprächsleitfaden“ für den Erstkontakt zu nutzen! Diesen erhalten Sie von Ihrem Berater. «Wen spreche ich an? Wen kenne ich?» Schreiben Sie einfach auf, wen Sie kennen, nicht, wer in Frage kommen könnte. Einfach aufschreiben, wen Sie kennen! ALLE aufschreiben...

Ihre Ideen sind gefragt: Sie kennen Menschen privat, vom Beruf, Hobby, Sport, Schule, Fahrzeug, Einkaufen, Lieferanten, Kunden, Menschen, denen ein Vitalpflaster guttun würden, Menschen mit Übergewicht, Menschen, die einen Haushalt führen, Menschen, die krank sind oder Schmerzen haben, Kinder und Jugendliche die am Lernen sind Menschen, die zu wenig Einkommen haben und, und, und... es sind sicher viele, denen Sie tagtäglich begegnen.

Starten Sie mit der Liste GLEICH JETZT! Erst nachdem Sie „viele“ aufgeschrieben haben (sagen wir mal 50 zum Starten ist o.k.), überlegen Sie sich, wie Sie diese Menschen informieren und kontaktieren könnten. Ihr Sponsor hilft Ihnen dabei gerne!

Schreiben Sie einfach alle auf. Urteilen Sie auf keinen Fall, ob diese Menschen als i-like Kunden oder künftig gar als i-like Geschäftspartner geeignet wären. Schreiben Sie einfach auf! Fertig! Mehr dazu, wieso Sie nicht vorverurteilen sollen, erklären wir hier später.

Um Platz zu machen, kopieren Sie die gegenüber liegende Seite einfach einige Male. Legen Sie überall eine Seite hin, im Büro, in der Küche, im Auto, am Schlafplatz, auf dem Klo (ganz wichtig) usw. Wenn Sie die Leute, die Ihnen gerade „zufälligerweise“ in den Sinn gekommen sind, nicht gleich aufschreiben, vergessen Sie diese wieder. Wäre schade — vielleicht denkt jemand anderer dann an die Person und schon ist diese als Kunde oder Geschäftspartner von jemandem anderen gewonnen worden!

Namensliste

Name	Vorname	Kontakt

Erstkontakt

„Es kommt nur an, was emotional berührt!“

Dazu bieten sich die i-like Metaphysik-Produkte geradezu hervorragend an.

Erzählen Sie Ihren potentiellen Interessenten Ihre persönliche Erfahrung, Ihre Geschichte. Kurz, prägnant und ehrlich!

Schreiben Sie hier IHRE Story, ihre Geschichte auf. Weshalb sind Sie bei i-like? Welches Produkt hat Sie wie überzeugt? Welche Menschen haben Sie beeindruckt?

Sprechen Sie von IHREM Erlebnis! Was erreichen Sie mit «Ihrer» Geschichte?

Sie bieten Ihrem Interessenten nichts an, kein Produkt, keine Problemlösung. Sie lassen ihn an Ihrem Erlebnis teilhaben. Das ist für ihn authentisch und nachvollziehbar. Wenn Sie gleich herausplatzen mit «Du hast doch so Rückenschmerzen – da kenne ich was...», sind Sie gleich der Verkäufer!

Wenn Sie aber durch Ihre eigene Erfahrung, Geschichte die Aufmerksamkeit erhalten ha-

ben, können Sie dann im zweiten Schritt auf das Thema Ihres Gegenübers eingehen. i-like bietet so viele Themen und Lösungen für Probleme, die es in der heutigen Zivilisation gibt, an, dass es wohl kaum schwerfallen wird ein Thema aufzugreifen. Schreiben Sie – am besten zusammen mit Ihrer UpLine – hier auf, welche Themen Ihnen in den Sinn kommen, um mit Menschen über i-like ins Gespräch zu kommen!

Beispiel:

Produkte	Themen dazu
E-Chip	Handy, W-LAN, DECT-Telefone, Mikrowelle, Kinder und Jugendliche und e-Smog,
Food-Chip	Test mit Balsamico oder Wein, Haltbarkeit, Geschmacksverbesserung, Regulation von schädlichen Spritz- und Verarbeitungsmitteln.....

Lust auf mehr...?

Wir hoffen, Sie konnten sich aus diesem Arbeitsheft einiges zusammenreimen und haben jetzt Lust, Ihre eigene Gruppe aufzubauen!

WIR alle helfen Ihnen wirklich herzlich gerne!

Nutzen Sie die Unterstützung und Hilfe Ihres Sponsors.

Besprechen Sie nun dieses Arbeitsheft mit:

- Ihrem Sponsor an dem (hoffentlich) bereits ausgemachten Termin
- Mit Ihrer UpLine, sofern Sie noch mehr aktive Unterstützung haben möchten
- Mit Ihrer Familie, denn es kann sein, dass sich in Ihrem Leben in nächster Zeit einiges ändert... sehr zur Freude!

Wenn Sie in einer Partnerschaft leben - integrieren Sie Ihren Partner - es gibt kaum eine schönere Beschäftigung beruflicher Hinsicht als gemeinsam im Network-Marketing eine Beratergruppe aufzubauen (ergibt sich häufig automatisch eine Freundesgruppe!)

Wir empfehlen Ihnen nun einen VERTRAG (Zielsetzung nächste Seite) auszufüllen.

Nein - nicht mit uns -
sondern mit IHNEN selber und Ihrem SPONSOR!

Wieso ein Vertrag?

Damit unterstreichen Sie gegenüber sich selber und auch gegenüber Ihrem Sponsor klar die Absicht, dass Sie wirklich gewillt sind, eine Beratergruppe mit i-like aufzubauen.

Wieso für mich?

Für Sie selbst ist es ein Akt des Vertrauens und der Selbstbestätigung. Erst, wenn Sie mit sich selber den Vertrag geschlossen haben, sind sie im „Berufsleben bei i-like“ richtig integriert. Nun geht es los... Sie sind jetzt in unserem Team! HERZLICH WILLKOMMEN!

Wieso für meinen Sponsor?

Ihr Sponsor möchte genauso wie Sie Erfolg haben! Deshalb ist es für ihn wichtig, dass zwischen Ihnen Klarheit herrscht. Ehrlich und offen! Das ist von Anfang an wichtig!

Ihr Sponsor erfährt mit der Zielsetzung Ihre persönliche Absicht und unterschreibt Ihnen, dass er wirklich bereit ist, Sie tatkräftig zu unterstützen. Wenn Sie „ein wenig“ starten möchten, wird Sie Ihr Sponsor auch nicht drängen. Wenn Sie richtig aktiv durchstarten möchten, reserviert Ihr Sponsor auch die dafür notwendige Zeit für Sie.

Niemand wird Sie belangen, wenn die Zielsetzungen auf der nächsten Seite nicht erfüllt sind. Die Rückbestätigung durch Ihren Sponsor (oder deren UpLine) ist für Sie auf Ihrem Weg des Erfolges aber entscheidend!

ZIELVEREINBARUNG

zwischen

SPONSOR.....

und

BERATER.....

Mit der Unterzeichnung dieser Zielvereinbarung manifestiere ich, die i-like-Geschäftsmöglichkeit ernsthaft in Angriff zu nehmen.

1. Ich investiere wöchentlich Stunden in den Aufbau des i-like-Geschäftes.
2. Mein Ziel ist es:
 - bis zum Datum i-like Manager zu sein und
 - bis zum i-like Leader zu werden!
 - Mein angestrebtes monatliches Einkommen mit i-like ist:
 Ende des ersten Jahres monatlich
 ab den Folgejahrenmonatlich
 - Mein Ideal-Einkommen pro Monat wäre
3. Ich kaufe persönlich monatlich für 100 Volumenpunkte ein.
4. Ich engagiere mich, als Sponsor neue Partnern zu fördern und zu unterstützen, aber ebenso Kunden bei Fragen zur Verfügung zu stehen.
5. Ich werde mich bemühen, das Wissen um die i-like Produkte zu erwerben und mir die notwendigen Kenntnisse um die Möglichkeit des Network-Marketings zu erarbeiten - gemeinsam mit meinem Sponsor, der mich dabei unterstützt!

Unterschrift Partner:..... Datum:.....

Mein Berater:

