ERFOLGREICH MIT SYSTEM

ERFOLG HAT IMMER SYSTEM

Juli 2022

BXN BLACKFORT
EXCHANGE NETWORK

© copyright (Alle Inhalte voll Lizensiert)

ERFOLGREICH MIT SYSTEM

Alle großen Erfolgsgeschichten beginnen immer mit der richtigen Vorgehensweise. Wenn du ein hohes passives Einkommen erzielen möchtest, ist es nicht nur wichtig, neue Member zu registrieren und darauf zu warten, dass diese es auch tun.

Es geht vielmehr darum, gemeinsam mit deinem Team nach dem richtigen System zu arbeiten. Bedenke, dass jeder Mensch anders ist. Nicht jeder ist in der Lage, erfolgreich ein Geschäft zu präsentieren.

Daher geben wir dir mit diesem Dokument ein System an die Hand, welches erfolgserprobt ist. Es basiert auf den langjährigen Erfahrungen der besten Führungskräfte der Welt. **Erfolg ist kein Zufall!**

INHALTSVERZEICHNIS
START NOW

VORWORT Seite **2**
DAS ERFOLGSRAD Seite **3**

1
DIE RICHTIGE VORBEREITUNG
- Dein großes Warum Seite **4**
- Deine Zielplanung Seite **5**
- Deine Top 20 Liste Seite **6**
- Wen kennst du noch Seite **7**

2
DIE RICHTIGE EINLADUNG
- Die professionelle Einladung Seite **8**
- Beispiele Seite **9**
- Das richtige Sagen Seite **10**
- Zweisatz-Strategie Seite **11-12**

3
DIE RICHTIGE PRÄSENTATION
- Just Push Play Seite **13**
- Webinare und Events Seite **14**

4
DER ENTSCHEIDENDE ABSCHLUSS
- Die Macht der 3. Person Seite **15**
- Der Abschluss Seite **16**
- Unerlässliche Argumente Seite **17**
- Deine Notes Seite **18**

5
DER NEUE TEAMPARTNER
- Integration Seite **19**
- Die ersten 7 Tage Seite **20**

20ger ZIEL Seite **21**
WERDE ZUR MARKE Seite **22**

WERDE DIAMOND MEMBER
Wenn du dein Business erfolgreich aufbauen möchtest, lese den Leitfaden genau durch!

Der Inhalt von **START NOW** basiert auf dem Wissen zahlreicher Führungskräfte im Network Marketing, die alle im Laufe der Zeit ein hohes, 6-stelliges Einkommen aufbauen konnten. Sie alle haben immer mit System gearbeitet und bewiesen, dass es wichtig ist, sich daran zu halten.

Wenn du also ein Diamond Member oder höher werden möchtest, kann dieses Wissen von **START NOW** dein Leben komplett verändern!

„Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen und trotzdem zu hoffen, dass sich etwas ändert...“

- Albert Einstein

VORWORT
GO DIAMOND

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Jetzt hast du die Chance ergriffen, dir das Leben zu schaffen, vom dem du immer geträumt hast. Wir bieten dir ein einzigartiges Businessmodell, einen höchstauszahlenden Vergütungsplan und ein Produkt mit unbegrenztem Potenzial.

Wenn du ein **DIAMOND MEMBER** wirst, kannst du monatlich bereits ein passives Einkommen erreicht haben, von dem du zweifellos leben kannst!

Stell dir einmal vor, wie dein Leben als Diamond Member aussehen würde. Welche Ziele und Träume könntest du dir mit diesem Einkommen verwirklichen?

START NOW kann dein Weg zum Erfolg sein.
Mit diesem Leitfaden möchten wir dir helfen, innerhalb von wenigen Monaten Diamond zu erreichen! **Alles, was du jetzt tun musst, ist, die ersten Schritte umzusetzen!**

Es sind die großen Ziele und Träume, die uns ermutigen, immer weiterzumachen. Network Marketing bietet die größten Chancen für jene positive Veränderung, welche sich die meisten Menschen wünschen!

Bitte verstehe, dass es um einen Job geht, den man erlernen muss. Nichts im Leben wird einem geschenkt. Nutze daher diese Chance richtig. Sei positiv, lernbereit, und gib alles, um erfolgreich zu werden. Nutze dieses Wissen richtig! Es geht um die Erfüllung deiner Ziele und Träume. Es geht darum, anderen Menschen zu helfen!

Also, auf geht’s!

DAS ERFOLGSRAD

Ein erfolgreicher Teamaufbau setzt voraus, dass du die 5 wichtigen Bausteine des Erfolgsrads kennst. Wenn du einen dieser notwendigen Bausteine nicht beachtest oder gar auslässt, kannst du lediglich kurzfristig erfolgreich sein.

Es geht jedoch vielmehr darum, dass dein Erfolg langfristig gewährleistet ist! Wenn du dich am Erfolgsrad orientierst und danach arbeitest, werden es dir deine Partner gleichtun. Dadurch entsteht die perfekte Duplikation. Es geht darum, ein erfolgreiches Team aufzubauen, welches durch Qualität und Nachhaltigkeit überzeugt.

DAS ERFOLGSRAD
5 BAUSTEINE

1 VORBEREITUNG
PREPARATION
Start vorbereiten
Ziele definieren
Kontakte verifizieren

2 EINLADUNG
INVITATION
Richtiges Einladen
Ehrliche Argumente
Zweisatz-Strategie

3 PRÄSENTATION
PRESENTATION
Welche Möglichkeiten nutzen
Macht der 3. Person
Unbegrenzte Möglichkeiten

4 ABSCHLUSS
REGISTRATION
Macht der 3. Person
Die Frage der Fragen
Deine Ziele

5 AUSBILDUNG
INTEGRATION
Das Rad weiterdrehen
Teamwork
Duplikation

VORBEREITUNG
DEIN GROSSES WARUM

1

Das Wichtigste für dich ist zu wissen, warum du dein Business starten möchtest. **Wie lauten deine Träume?** Was motiviert dich wirklich, dieser Chance nachzugehen? Und warum willst du es unbedingt erreichen?

- Neues Haus
- Eine Patenschaft
- Mehr Zeit für die Familie
- Die Welt bereisen
- Abbau von Schulden
- Finanzielle Unabhängigkeit

Vergiss nicht:
Du hast nur ein Leben. Wie viel Zeit dir bleibt, weißt du nicht. Also nutze jeden Moment für die Verwirklichung deiner Ziele und Träume.

Die meisten Menschen haben die besten Vorsätze für das neue Jahr. Und ein Jahr später sagen Sie sich selbst:
„Aber dieses Jahr.... da werde ich...!"

Wenn du ein großes Ziel hast, schreibe es auf. Visualisiere es jetzt und schaue es immer und immer wieder an!
Nur wenn du weißt, was du wirklich willst, wirst du auch alles dafür tun, um es zu erreichen!

„Ein Traum ist unerlässlich, wenn man die Zukunft gestalten will."

- Victor Hugo

Jeder Mensch, der Großartiges erreicht, hat ein zwingendes WARUM! Träume, die Menschen dazu motiviert haben, alles erdenklich Notwendige anzupacken! Was ist also
DEIN GROSSES WARUM?
Schreibe es hier auf!

_____

_____

ZIELPLANUNG
WANN DENN DANN

Du hast dein **GROSSES WARUM** definiert. Nun liegt es an dir zu entscheiden, wann du dir deinen Traum erfüllen wirst und welches Einkommen du dafür benötigst! Bis zum Diamond hast du bereits, alleine nur durch den Rangbonus, **19.365 €** erhalten. Hinzu kommt der Affiliate Bonus aus dem UNILEVEL-Plan. Dafür müssen die meisten Menschen oft mehr als 1 Jahr in einer Vollzeitanstellung arbeiten gehen.

Plane nun deinen Erfolg für die nächsten 12 Monate.

Dieser Schritt ist von hoher Bedeutung. Es ist nicht wichtig zu wissen, dass du Diamond werden möchtest! Es ist wichtig zu wissen, wann du diese Karrierestufe erreichen wirst! Wenn du dein Monatsziel geschafft hast, hake es ab!

Wenn du dir monatliche Ziele steckst, wirst du auch konsequenter daran arbeiten!

1

„Der Ziellose erleidet sein Schicksal - der Zielbewusste gestaltet es."
- Immanuel Kant

KARRIERESTUFEN / VOLUME 40/60

Opal - **5.000** €
Sapphire - **15.000** €
Ruby - **50.000** €
Topaz - **100.000** €
Emerald - **200.000** €
Diamond - **500.000** €
White Diamond – **1.000.000** €
Green Diamond – **3.000.000** €
Black Diamond – **5.000.000** €
Pink Diamond – **10.000.000** €
Red Diamond – **20.000.000** €
Blue Diamond – **30.000.000** €

Eine kleine Motivation:

Du gewinnst **5 Partner, die je 500 €** investieren. **Deine Partner tun das auch** und auch alle Partner **bis in das 5 Level** gewinnen 5 weitere, die ebenfalls nur 500 € in die Hand nehmen. Dann wärst du bereits ein **WHITE DIAMOND** und hättest **mehr als 100.000 €** an Bonuszahlungen erhalten!

Als Diamond bist du bereits für 9 Levels qualifiziert. Es gibt Menschen die weniger tun und andere mehr. Erkenne das Potential und die damit verbundene Chance! Stecke dir bewusst hohe Ziele.

1. Monat _____
2. Monat _____
3. Monat _____
4. Monat _____
5. Monat _____
6. Monat _____
7. Monat _____
8. Monat _____
9. Monat _____
10. Monat _____
11. Monat _____
12. Monat _____

TOP 20 LISTE
VERTRAUEN

Jeder Europäer hat im Schnitt 350 Kontakte. Manch einer hat mehr, andere auch weniger. Im Durchschnitt sind es jedoch immer 350 Kontakte.

Die Top 20 sind jene Menschen, mit denen du dein eigenes Team aufbauen möchtest. Das sind die Menschen deines Vertrauens, Networker und Unternehmen, die du sehr schätzt. Es ist wichtig zu wissen, wer deine besten Kontakte sind. Wenn du dein Team mit einer hohen Qualität und auf einer vertrauensvollen Basis aufbaust, hast du eine Chance, schnell die Karriereleiter aufzusteigen.

Es geht nicht darum, etwas zu verkaufen. Du hast diese Möglichkeit ergriffen, weil du davon überzeugt bist und das willst du mit anderen Menschen teilen.

Deine TOP 20 LISTE

Nimm dir die Zeit und erstelle deine **Top 20 Liste**. Nur dann, wenn du dich mit deinen Kontakten auseinandersetzt, erkennst du das ganze Potenzial deines Netzwerkes. Qualifiziere deine Kontakte mit System. Welche Personen besitzen das meiste Potenzial? Wir sprechen von der Suche nach den **ACHTERN**!

„**Achter**“ sind Menschen, die über **8** Eigenschaften verfügen, um in unserem Businessmodell erfolgreich zu werden. Menschen, die zum Beispiel **6** dieser Eigenschaften haben, nennen wir die **Sechser**! Es ist wichtig, dein Fundament mit der höchstmöglichen Qualität zu bauen. Qualifiziere die Kontakte deiner Top 20 Liste. Schreibe die Zahl hinter deine Kontakte, um zu wissen, wer die ersten Positionen erhalten soll!

Eigenschaften:

- ist positiv
- ist kommunikativ
- liebt Herausforderungen
- hat viele Kontakte
- liebt das Thema Geld
- hat Network-Erfahrung
- ist lernfähig
- ist erfolgreich aber unzufrieden

100 WEITERE
WEN KENNST DU NOCH

„Der größte Faktor für Erfolg
ist zu wissen, wen man kennt! “

- Claas Kasch

Natürlich kennst du mehr Menschen als jene auf der Top 20 Liste. Schaue deine gesamten Kontakte durch! **Wen kennst du noch?** Gebe auch all den anderen Menschen eine Möglichkeit, deinem Team beizutreten. Die Menschen, welche du in diese Liste einträgst, kommen später dran. Wichtig ist, dass du dein Kontaktpotenzial erkennst!

Nehmen wir nur einmal die Top 20 Liste. Wenn nur 20% davon positiv wären, wären das 5 Partner für dein Team. Bei 100 weiteren Kontakten kämen noch einmal 20 dazu.

Mit der richtigen Einladung und Präsentation wirst du die Quote sicher stetig erhöhen.

WEITERE KONTAKTE

Wer sind deine Verwandten? Wer hat gerade seinen Job gekündigt? Wer liebt sein Smartphone? Wer repariert gerade sein Haus oder braucht ein neues Auto? Wer sind deine Freunde? Wer geht gerne Shoppen? Wer verreist gerne? Wer bietet Geschäfte an? Wer ist im gleichen Verein? Wer fährt ein tolles Auto? Wer ist dein Hausarzt? Wer gab dir eine Visitenkarte? Wer hat große Ziele und Träume? Wer sind deine Nachbarn? Mit wem arbeitest du zusammen? Wer ist Unternehmer? Wer braucht dringend eine Lösung?
Wer würde gerne seinen Chef kündigen?

Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Einladung ist **BEGEISTERUNG**! Erkläre auf keinen Fall das Geschäft am Telefon. Es geht vielmehr darum, Dringlichkeit zu erzeugen. Eine Einladung sollte niemals länger als 2 Minuten dauern!

Kennst du die folgende Situation?
Ein Freund ruft dich an und erklärt dir sofort neue Produkte, was diese können und dass du diese unbedingt sofort bestellen sollst. Was denkst du dir dabei? Sicherlich, dass er dir etwas verkaufen will und wann er denn endlich aufhört zu reden. Mit diesem Gefühl im Bauch gehst du zu keinem Treffen, oder? Vergiss niemals, wie du selbst reagieren würdest!

EINLADUNG
GO PROFESSIONAL

DEINE TOP 20 EINLADEN

Die Menschen auf deiner TOP 20 LISTE sind schneller bereit zu einem Termin als andere, denn das sind die **Fünfer** bis **Achter**! Diese Menschen können schnelle Entscheidungen treffen. Vermittle das Gefühl von Dringlichkeit, ohne dabei selbst aufdringlich zu wirken. Es ist deine Begeisterung, die das Interesse weckt, mehr zu erfahren.

Lege dir im Voraus eine Einladung zurecht, die zu dir passt und welche du immer wieder verwenden kannst! Es geht um ein persönliches Gespräch oder die Einladung zu einem Webinar.

Du hast eine Chance ergriffen, von der du zu 100% überzeugt bist. Und diese möchtest du mit anderen Menschen teilen.

Wichtige Sätze:
Deine Meinung ist mir wichtig!
Du bist mir wichtig!
Ich vergebe jetzt meine besten Positionen!
Ich ziehe das durch!
Ich habe einen genialen Plan!
Vertraust du mir? Ja oder Nein?
Ich bin total begeistert!

2

„Wo Begeisterung zum Vorschein kommt, verschwindet die Gleichgültigkeit."

- Ernst Ferstl

Hallo Mike, ich habe ein Mega-Geschäft kennengelernt. Ich habe eines verstanden. Das ist eine Riesenchance. Ich bin zu 100% überzeugt und begeistert. Und daher ziehe ich das jetzt voll durch. Und du bist mir wichtig! Deine Meinung ist mir wichtig! Daher möchte ich dich zu einem exklusiven Webinar einladen.

Hi Sandra, Ich habe ein unglaubliches Blockchain-Projekt kennengelernt, das genau jetzt an den Start geht. Ich habe Bitcoin verpennt. Bei Ethereum habe ich wieder nur zugeschaut. Dieses Mal bin ich schlauer! Du bist mir wichtig! Deine Meinung ist mir wichtig! Daher möchte ich unbedingt, dass du es dir anschaust. Heute Abend ist ein exklusives Webinar, wo absolute Profis aus diesem Bereich das Projekt präsentieren.

Hallo Stefan, ich habe ein sehr interessantes Geschäft kennengelernt, dass bereits vor dem Start schon tausende Menschen auf der ganzen Welt begeistert. Ich habe bei Bitcoin und Ethereum geschlafen. Jetzt, geht es um die Blockchain der 3. Generation mit einem riesigen Potenzial. Gerade jetzt ist es wichtig, einmal genauer hinzusehen. Du bist mir wichtig! Daher rufe ich dich an. Denn heute Abend ist ein exklusives Online-Meeting, wo absolute Vollprofis dieses Projekt vorstellen.

Susi, ich habe eine so geniale Möglichkeit kennengelernt, die jetzt durch die Decke geht. Ein Produkt, das jeder will. Ein Produkt, mit dem du jeden Tag verdienst. Ich bin sowas von begeistert. Und natürlich habe ich sofort an dich gedacht. Du musst das unbedingt kennenlernen. Daher rufe ich dich an. Denn heute Abend um 20:00 Uhr ist ein Special-Webinar und einen Platz habe ich für dich reserviert. Du musst dir unbedingt die Zeit nehmen. Es wird dir sicher sehr gefallen. Kann ich auf dich zählen?

Eine Einladung ist und bleibt immer nur eine Einladung! Nach der richtigen Einladung können nur 3 mögliche Antworten folgen!

„JA KLAR, schicke mir den Link!“
„WORUM GEHT'S DENN?“
„NEIN, keine Zeit!“

Einige werden gleich „Ja“ sagen. Die meisten werden aber fragen, worum es geht. Die wenigsten sagen „Nein“.

Und wenn doch mal einer „Nein“ sagt, vereinbare einfach, dass du dich in ca. 4 Wochen noch einmal meldest. Oftmals ist es einfach nur der falsche Zeitpunkt. Daher bringt es auch nichts, jemanden überreden zu wollen!

SAG DAS RICHTIGE

WORUM GEHT'S?

Wichtig ist, jetzt viel zu sagen, ohne etwas zu sagen! Es muss lediglich rüberkommen, dass du es ernst meinst! Begeisterung und Dringlichkeit sind der Schlüssel. Wecke die Begierde richtig!

Ich kann dir schon sagen, worum es geht. Es geht um die Blockchain der nächsten Generation. Ich habe bei Bitcoin und Ethereum geschlafen. Dieses Mal habe ich beschlossen, genauer hinzusehen. Die Leute sind alle einfach begeistert. Ich möchte aber, dass du die Info aus erster Hand bekommst, denn ich könnte es dir nie so gut erklären wie die Profis im Webinar. Schaue es dir an. Es tut nicht weh. Aber vielleicht ist es genau das, worauf du gewartet hast .

Es geht um die Macht der 3. Person. Du möchtest erfahrene Führungskräfte nutzen, bis du es selbst präsentieren kannst. Und du musst anderen das Gefühl geben, dass sie hier die professionelle Unterstützung erhalten, die man in vielen anderen Unternehmen nicht bekommt.

ZWEISATZSTRATEGIE
VON PROFIS

2

Die Zweisatz-Strategie ist ein effektives System, welches viele erfahrene Networker seit Jahren erfolgreich anwenden. Mit ein bisschen Übung bringt es dir garantiert viele Termine. Es ist wichtig, der Linie immer treu zu bleiben. Hierbei geht es um verschiedene Bausteine, die zusammen ein großes Ganzes ergeben! Diese Einladungsstrategie kannst du bei allen Kontakten anwenden.

Wir haben mit Menschen gesprochen, die mit dieser Strategie ein hohes fünfstelliges Einkommen aufgebaut haben. Sie haben sich zu allen Punkten sogar Notizen ausgedruckt und an die Wand gehängt. Bei jedem Telefonat oder Skype-Call haben sie sich daran orientiert. Wichtig ist zu verstehen, dass du für dich den richtigen Content, wie z.B. deine Lieblingsreferenzpunkte, zurecht legst. Denn... du musst dich wohlfühlen dabei.

„Wenn Sie sich nicht vorbereiten, ist der Erfolg wie ein Wackelpudding, den Sie versuchen an die Wand zu nageln."

- Claas Kasch

ZWEISATZSTRATEGIE ERKLÄRT

Bei jedem Teil eines Gesprächs verwendest du immer mind. 2 von insgesamt 5 Bausteinen.

Einladung

Beispiel: Hi Mike, ich habe ein einzigartiges Geschäft gestartet. Ich spreche von einem Megamarkt. Du bist mir sehr wichtig. Ich vergebe jetzt meine 2 besten Plätze. Vielleicht kann ich dich da mit reinbringen.

Referenzpunkte

- Europäisches Unternehmen
- Blockchain der 3. Generation
- Tausendfach schneller als Ethereum
- Größter Wachstumsmarkt
- Web 3.0, NFT's, Tokenisierung and mehr
- Ein 24 Trillionen USD Markt bis 2027
- Ein reales Produkt, das dich alle 5 Sekunden mit Coins belohnt und das 10 Jahre lang.
- Ein neues Businessmodell
- Schnellstes Wachstum, das ich je sah
- Einfachstes Vergütungssystem
- Lukrative Verdienstmöglichkeit
- Wo du nicht einmal selbst etwas präsentieren musst.

Die Leute haben immer dieselben 3 Fragen:

1. Was habe ich davon?
2. Was muss ich tun?
3. Wer hilft mir dabei?

Einwand

Ich weiß nicht...
Das habe ich am Anfang auch gedacht...

Stories

... was ein Schneeballsystem ist. Dieses Unternehmen ist ein in Europa ansässiges Unternehmen, das in diesem Bereich bereits seit vielen Jahren erfolgreich ist. Es gibt schon jetzt zig-tausende begeisterte Menschen. Du musst es dir ansehen. Ich bin total begeistert. Vertraust du mir? Ja oder Nein?

... bis ich die Isabella kennengerlernt habe. Ich hatte null Erfahrung. Nach nur 4 Wochen hat sie bereits mehr als 4.000 € verdient! Du musst dir bitte unbedingt die Zeit dafür nehmen. Vertraust du mir? Ja oder Nein?

Terminvorschlag

Nimm dir bitte Zeit. Heute Abend um 20:00 Uhr ist das Special-Webinar. Kann ich auf dich zählen?

Heute Abend um 20:00 Uhr. Nimmst du dir bitte 35 Minuten Zeit?

Du musst dir unbedingt heute Abend um 20:00 Uhr Zeit nehmen. Es zahlt sich definitiv aus. Kann ich auf dich zählen?

IMMER MINDESTENS 2 BAUSTEINE
ACHTUNG! Die hier zur Verfügung gestellten Texte sind nur Beispiele und nicht die ultimative Lösung für alles, da jeder Mensch anders ist. Wichtig ist auch zu verstehen, dass du Inhalte brauchst, die zu dir passen, damit du dich nicht verstellen musst.

BAUSTEINE ABLAUF!

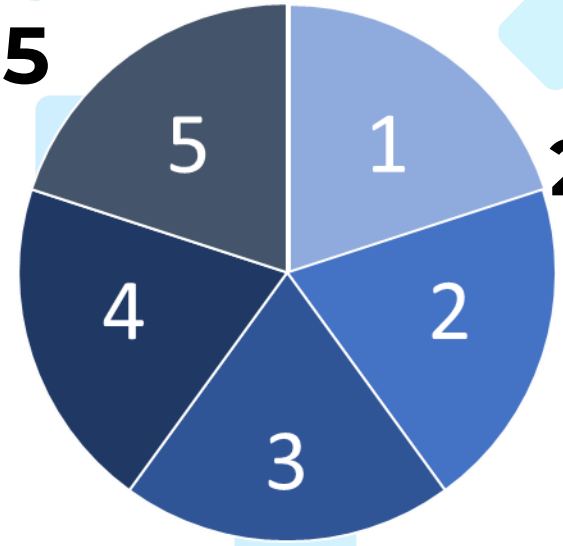
1 und **5**
2 und **5**
3, 4 und **5**

Mehr dazu erfährst du in der dafür vorgesehenen LIVE ACADEMY!

ZWEISATZSTRATEGIE
IMMER MINDESTENS 2

1 EINLADUNG
Hallo Mike, ich habe ein Mega-Geschäft kennengelernt. Ich habe eines verstanden. Das ist eine Riesenchance. Ich bin zu 100% überzeugt und begeistert. Und daher ziehe ich das jetzt voll durch. Du bist mir wichtig! Deine Meinung ist mir wichtig! Daher möchte ich dich zu einem exklusiven Webinar einladen.

5 TERMIN
Nimm dir bitte Zeit. Heute Abend um 20:00 Uhr ist das Special-Webinar. Kann ich auf dich zählen?



2 REFERENZPUNKTE
Ich kann dir schon sagen, worum es geht! Es geht um die Blockchain der 3. Generation, dem größten Wachstumsmarkt der heutigen Zeit. Bei Bitcoin und Ethereum habe ich geschlafen. Heute schaue ich genauer hin.

4 STORIES
Aber diese Firma ist seit vielen Jahren am Markt und zig-tausende Menschen sind von dieser Idee begeistert. Du musst dir das unbedingt ansehen. Vertraust du mir? Ja oder nein?

3 EINWAND
Ich weiß nicht... was ein Pyramidenspiel ist. Das habe ich am Anfang auch gedacht...

Nicht alle Menschen können eine perfekte Präsentation führen. Daher ist es uns wichtig, dass unsere Member die originalen Webinare der Company für ihren Erfolg nutzen.

Denn so können keine Fehlinformationen weitergegeben werden. Das dient der Sicherheit für das Unternehmen und den Membern selbst.

Natürlich kann man auch selbst diese außergewöhnliche Chance an andere weitergeben. Das empfehlen wir aber erst dann, wenn durch das Schauen der Webinare das Verständnis entsprechend gewachsen ist.

„Wer den Erfolg gut behandelt, dem läuft er nach wie ein Hund!“

- Mark Twain

3

PRÄSENTATION
JUST PUSH PLAY

DIE MACHT DER 3. PERSON

Die originalen Präsentationen werden von professionellen Führungskräften und Experten geführt, die sehr eng mit dem Unternehmen zusammenarbeiten oder dem Corporate Team angehören.

So erreichen die Webinare eine oft unerreichte Qualität in dieser Branche.

Du nutzt den Sprecher, das Webinar etc. als Macht der 3. Person. Aus der Erfahrung heraus können wir zu 100% bestätigen, dass kurioserweise Menschen aus deinem engeren Umfeld eher Fremden ihr Gehör schenken, als dir selbst.

Du findest alle Webinar-Termine für verschiedenste Sprachen im Kalender, direkt in deinem Back-Office. Mit nur einem Klick kannst du dich auch mit dem Telegram Infokanal verbinden, um immer auf dem Laufenden zu bleiben. In diesem Kanal werden professionell gestaltete Einladungen mit dem Link zum Webinar für dich vorbereitet.

In dieser Community bist du nicht allein!

DEIN BUSINESS AUF AUTOPILOT

Unser Business-Modell gehört mit großer Sicherheit zu den einfachsten Geschäftsideen des 21. Jahrhunderts. Wir sprechen von „**JUST PUSH PLAY**!“.

Wenn du die ersten Infos teilen möchtest, nutze das Company-Video. Wenn du die perfekte Einladung vorab senden möchtest, nutze die fertigen Einladungsvorlagen aus dem Telegram-Kanal mit spannenden Videos. Wenn du richtig präsentieren möchtest, nutze die Webinare. Letztendlich drückst du und deine Interessenten immer nur auf PLAY!

Somit brauchst du dich am Anfang gerade nur auf die zwei wichtigsten Bausteine konzentrieren. Das sind „die richtige Vorbereitung deines Geschäfts“ und „die professionelle Einladung“. Und das kann wirklich jeder, wenn er nur bereit ist, die Challenge anzunehmen und die Dinge tut, die wir hier, in dieser Broschüre und in unserer Live-Academy, mit dir teilen!

Mit dem Wachstum der BXN-Community steigt auch die Anzahl der Angebote durch unsere Führungskräfte.

Die beliebteste Präsentationsart ist das **Online-Webinar**. Fortlaufend kommen auch immer mehr neue Sprachen hinzu. Das heißt, dass du nicht nur für deine Sprache die Macht der 3. Person nutzt, sondern auch in allen anderen Sprachen.

Vielleicht kennst du jemanden, der Französisch spricht. Vielleicht hat jemand in deinem Team einen Freund aus Kroatien. Nichts ist unmöglich. Nutzt du und dein Team diese Möglichkeiten, wirst du plötzlich eine internationale Community aufbauen.

WEBINARE - EVENTS
MORE EXPERIENCE

LIVE-EVENTS sind einer der wichtigsten Bausteine im Network Marketing. In dieser Branche geht es um mehr als nur ein eigenes Geschäft aufzubauen.

Es geht auch darum, den Horizont zu erweitern, rauszukommen aus dem Hamsterrad, mehr zu erleben, neue Menschen kennenzulernen und Spaß zu haben. Je größer die Community wird, desto mehr Events werden stattfinden.

Dies können Infoveranstaltungen in deiner Nähe, größere regionale Events oder auch internationale BXN-Conventions sein.

Bei all diesen Möglichkeiten nutzt du ebenfalls die Macht der 3. Person, denn es sind ja andere, die für dich sprechen!

Das Gefühl, nicht alleine zu sein, ist eines der wichtigsten für den Erfolg!

Wenn es noch keine Infoveranstaltungen in deiner Nähe gibt, kannst du das ändern. Wenn dein Team wächst, werden ebenso neue Partner starten, die gerne vor vielen Menschen sprechen. Oder du machst es selbst. Alles beginnt mit der Entscheidung, es zu tun.

„Lernen ist wie Schwimmen gegen den Strom. Wenn du aufhörst, treibst du unweigerlich zurück!“

- Unbekannt

4

„Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind.“

- Henry Ford

Beim richtigen Abschluss kann die Unterstützung einer 3. Person der Joker sein. Die Erfahrung zeigt, dass viele Freunde, Bekannte, aber auch die eigene Familie, eher auf fremde Personen hören. Daher ist die Macht der 3. Person bewährt.

Wenn du einen Infoabend oder ein Webinar nutzt, machst du dir diese Macht bereits zunutze. Menschen, die bereits erfolgreich gestartet sind, stellen dir ihre Erfahrungen gerne zur Verfügung. Das sind Partner aus deiner Upline, dein Sponsor oder ein erfahrener Leader, in dessen Team du bist. Selbst erfolgreiche Networker nutzen weiterhin diese Unterstützung!

DIE 3. PERSON
MORE SUCCESS

Wenn du mit einem Interessenten zusammensitzt, ist es ratsam, dass dein Helfer bereits über das Treffen informiert ist. Er kann z.B. über WhatsApp, telefonisch oder persönlich zu deinem Gespräch hinzustoßen. Ist dein Interessent unschlüssig, so kannst du sagen, dass du mit einem Menschen zusammenarbeitest, der dieses Geschäft schon erfolgreich gestartet hat und dass du ihm diesen gerne vorstellen möchtest. Denn er kann sicher noch einige Fragen beantworten.

Dein Helfer spricht in der Regel nicht mehr über die Inhalte der Präsentation. Es geht vielmehr um die Story, warum er das Geschäft gestartet hat, was er erreicht hat und was die Produkte in seinem Umfeld bewirkt haben.

Er bietet außerdem seine Hilfe an, sollte der Interessent ein Teil des Teams werden. Es geht immer darum, zu vermitteln, dass hier ein fantastisches Team entsteht und er ein Teil einer großen Erfolgsgeschichte werden kann.

Wenn du keinen Helfer hast, der für dich als Macht der 3. Person die richtige Unterstützung gibt, liegt es an dir, eine passende Person zu finden. Wenn du das Geschäft richtig verstanden hast, wirst du selbst die Person, die anderen in ihrem Team dabei hilft.

4

„Man muss den Kunden schmieden, solange er noch heiß ist!“

- Bernd Stromberg

Bringe das Geschäft nach der Präsentation zum Abschluss. Du musst Dringlichkeit erzeugen, denn du vergibst jetzt deine besten Plätze. Du wirst weitermachen und wartest nicht. Du hilfst zuerst jenen Menschen, die sofort mit dir loslegen.

Du hast dein Traumunternehmen gefunden und willst keine Zeit mehr vergeuden, denn es geht um deine Zukunft, Ziele und Träume. Vergiss niemals:

„Menschen folgen Menschen, die wissen, was sie wollen!“

Wenn du das zum Ausdruck bringst, wird dein Interessent spüren, dass du es ernst meinst!

DER ABSCHLUSS
START NOW

Verhelfe deinen Interessenten zur richtigen Entscheidung und zum Erfolg. Daher ist es wichtig, die wichtigste aller Fragen immer am Ende eines Treffens auch zu stellen:
Willst du das Geschäft mit mir starten?

Überspringe niemals diesen Punkt. Sollte dein Interessent Zweifel haben, frage ihn ruhig, was er nicht verstanden hat. Zeige keine enttäuschende Reaktion. Stelle lieber die folgenden Fragen:

Bei welchem Punkt bist du noch unschlüssig?
Vertraust du mir?
Welche Info brauchst du noch, damit wir gemeinsam loslegen können?
Liegt es vielleicht an mir?
Was habe ich falsch gemacht?

Er wird dir sagen, was noch fehlt. Er wird dir immer Zuspruch geben, wenn du diese Fragen stellst! Denn er würde nie sagen, dass du was falsch gemacht hast. Das wäre ihm unangenehm.

Dann schalte, wenn möglich, deinen Helfer als Macht der 3. Person hinzu oder du bringst selbst einige Erfolgsstorys. Mache noch einmal klar, dass du das durchziehst und nicht warten kannst. Die Chance, dass dein Interessent „Ja“ sagt, ist höher, wenn du diese Fragen für dich nutzt!

Alles, was du jetzt lesen wirst, musst du dir verinnerlichen. Diese Argumente, Sätze und Regeln sind für alle Bausteine zur erfolgreichen Registrierung eines neuen Teampartners wichtig.

Wichtig ist, dass du auch das, was du sagst, so meinst. Wenn du selbst nicht davon überzeugt bist, kannst du diese Seite ignorieren. Dein Interessent wird immer spüren, ob du etwas ernst meinst oder nicht.

Vergiss nicht deine eigenen Gründe, warum du dich dazu entschieden hast! Rede über dein großes WARUM!

Vergiss das niemals!

4

„Wenn du an etwas Begeisterndes arbeitest, das dir wirklich wichtig ist, musst du nicht angetrieben werden. Die Vision zieht dich."

- Steve Jobs

ARGUMENTE
NEVER FORGET

Das hier etwas Großartiges passiert, habe ich verstanden. Darum ziehe ich das jetzt voll durch.

Du bist mir wichtig, darum solltest du von Anfang an dabei sein.

Du bist nicht alleine. Wir gehen den Weg zusammen.

Wenn wir es richtig machen, hast du nach 4 Wochen deinen „Return on Invest".

BlackFort wurde mit dem Ziel ins Leben gerufen, Menschen auf der ganzen Welt zu mehr Lebensqualität zu verhelfen.

Erfolg beginnt damit, anderen Menschen zu helfen. Und das werde ich auch tun.

In nur wenigen Jahren werden es Milliarden von Menschen sein, die über Kryptowährungen verfügen. Und wir sind jetzt ganz am Anfang dabei!

Das Team hinter BlackFort sind keine Networker, sondern echte Blockchain-Experten. Das ganze Fundament basiert auf Erfahrung.

Der Vergütungsplan ist mit großer Sicherheit einer der einfachsten und lukrativsten in dieser Branche. Darum gibt es hier ein massives Momentum.

Ich habe Bitcoin verpasst. Bei Ethereum habe ich geschlafen. Jetzt nutze ich diese Chance, an einer echten SmartChain beteiligt zu sein.

Das „World Economic Forum" sagt voraus, dass die Tokenisierung eines der größten Wachstumsmärkte der heutigen Zeit ist. Bis 2027 soll dieser Markt bereits mehr als 24 Trillionen USD schwer sein.

Nie war der Zeitpunkt besser als jetzt, mit diesem Unternehmen in diesem Team zu starten.

Wann hatten wir schon einmal die Möglichkeit, ein Geschäft zu starten in dem wir von Anfang an dabei sind?

BlackFort ist eine Blockchain- und keine Network-Company. Es wurde lediglich ein Vermarktungskonzept gewählt, mit dem die erste große Community für das Ökosystem geschaffen wird. Viele User bedeutet mehr Erfolg für alle.

Vertraust du mir?
Willst du das Geschäft mit mir starten?

Auf einer Skala von 1 bis 10 - wie hat es dir gefallen? Was kann ich tun, um die Zahl zu erhöhen?

Lege den Fokus auf ein Team, dass den absoluten Mehrwert einer BlackFort Node versteht.

Mit einer NODE bist du direkt am Erfolg der Blockchain und dem Ökosystem beteiligt. Was kann das für dich und dein Team bedeuten?

Die wichtigen Fragen sind:
„BIST DU ZU 100% ÜBERZEUGT VON DIESER EINZIGARTIGEN MÖGLICHKEIT?“

Wie viele BXN-Coins möchtest du haben? Welches Potenzial hat das Ökosystem und somit auch der BXN-Coin? Wie schnell möchtest du dir durch den Vergütungsplan ein breites Crypto-Portfolio aufbauen?

4

DEINE NODES
DEINE BLOCKCHAIN

„Die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun.“

- Mahatma Gandhi

Bedenke, dass die Anzahl der verschiedenen NODES begrenzt ist. Irgendwann sind alle verkauft. Bedenke auch, dass jeder Member der Community maximal nur NODES im Gesamtwert von 50.000 € erwerben kann. Es geht um Fairness, Stabilität und Nachhaltigkeit.

Daher nutzen viele Partner die Chance richtig aus, um sich mit den Provisionen weitere Nodes zu sichern.

Provisionsauszahlungen in Krypto:
Alle Provisionen werden in Echtzeit in jenen Kryptowährungen ausbezahlt, mit denen auch eine Node gekauft wurde. Kauft jemand über SEPA oder Kreditkarte mittels Voucher, erhältst du die Provision in USDT. Dadurch baust du dir mitten in einem Bärenmarkt ein breites Krypto-Portfolio mit den gängigsten Krypto-Währungen auf.

BXN – Coin:
Der BXN ist ein Mastercoin, der sich entsprechend der Nachfrage und der Nutzung der Blockchain entwickeln kann. Durch das Staking erhältst du 10 Jahre lang alle 5 Sekunden BXN-Coins in dein Wallet. Und mit einer Node bist du an den Umsätzen und den Fees im Ökosystem beteiligt.

INTEGRATION
DEIN NEUER PARTNER

5

Teampartner sind nie wieder so begeistert, wie zum Zeitpunkt ihres Beitritts. Daher musst du dafür sorgen, dass diese den bestmöglichen Start haben.

Im Idealfall hast du die **START NOW BROSCHÜRE** bereits in ausgedruckter Form dabei. Schaut euch diese Broschüre gemeinsam an. Bestenfalls findest du sogar die Zeit, die Vorbereitung gleich zusammen umzusetzen.

Wenn du es immer so machst, werden es auch deine Partner genauso weiterführen. Das beste Team ist jenes, wo alle Partner die gleiche Sprache sprechen.

MENSCHEN FOLGEN MENSCHEN, DIE WISSEN, WAS SIE WOLLEN!

Es ist entscheidend, dass neue Partner den nötigen Schwung erhalten, indem diese sofort ihre eigenen Interessenten einladen - so wie du es auch getan hast.

Stelle neue Partner mehreren Mitgliedern deiner Upline vor, damit diese wissen, dass sie von einem starken Team Unterstützung erhalten. Geht das nicht, zeige ihnen die Telegram-Kanäle mit den zahlreichen Webinaren bzw. Terminen und zeige auf, wieviel Unterstützung sie in der Community erhalten werden.

Vergiss niemals die drei wichtigsten Fragen:

Was habe ich davon?
Was muss ich tun?
Wer hilft mir dabei?

Deine oberste Priorität ist sicherzustellen, dass jeder deiner Teampartner die 5 Schritte zum Erfolg kennt und an andere weitergibt. Die einzige Kennzahl für die wahre Stärke eines Teams ist die Anzahl der sich darin befindenden Führungspersönlichkeiten, welche dem System folgen und dieses an andere weitergeben.

Das Ziel ist ganz klar definiert. Verhelfe deinen direkten Partner zu den ersten Erfolgen. Werde eine Sapphire-Produktionsstätte für dich und dein Team.

„Nicht der Beginn wird belohnt, sondern einzig und alleine das Durchhalten."

- Katharina von Siena

Ideal ist es, wenn die 1. Woche eines neuen Partners immer gleich abläuft. Dies wird nicht jedes Mal gelingen, doch jene, die es genau so erleben, setzen den entscheidenden Schritt in eine erfolgreiche Zukunft in der BlackFort Community.

DIE ERSTEN 24 STUNDEN

Du bist gerade erst gestartet. Jetzt brennt das Feuer. Je länger du wartest, desto mehr kommt dir etwas dazwischen. Der Alltag ruft und das Feuer erlischt langsam. Daher arbeite schnellstmöglich die **START NOW Broschüre** durch. Später sorgst du dafür, dass es deine neuen Partner auch so umsetzen.

Und vielleicht schaffst du es, auch bereits die ersten Einladungen auszusprechen.

DIE ERSTEN TAGE
7 DAYS CHALLENGE

DIE ERSTEN 72 STUNDEN

Bau dein persönliches Fundament. Besetze die ersten zwei Positionen mit Menschen von deiner Top 20 Liste. Also ist es wichtig, einzuladen! Je mehr Einladungen du aussprichst, um so einfacher wird es.

DIE ERSTEN 7 TAGE

Arbeite mit deinen neuen Partnern die **START NOW Broschüre** durch.

Motiviere deine Partner dazu, die nächsten Webinare zu besuchen und die ersten Gäste von ihren Top 20 Listen einzuladen. Vergiss aber nicht, weiter die Namen deiner Liste abzuarbeiten. Denn im Idealfall hast du bei jedem Webinar mindestens einen neuen Gast dabei.

Nutze das System! Beschäftige dich mit deinem Back-Office, dem BlackFort-Wallet, der Geschäftspräsentation und allen weiteren zur Verfügung gestellten Tools. Es ist wichtig, dass du alle Details richtig verstehst. Wenn du das alles tust, bist du zu 100% richtig gestartet!

„Alles Große in unserer Welt geschieht nur, weil jemand mehr tut, als er muss.“

- Hermann Gmeiner

20ger ZIEL
WEG ZUM TOP-LEADER

„Wo bei manchen der Weg endet, fängt er für die Erfolgreichen erst an.“

- Unbekannt

Du willst so richtig durchstarten und die Karriereleiter aufsteigen? Du hast den Anspruch, bis an die Spitze zu gehen? Dann setze dir das Ziel, in den ersten Wochen 20 direkte Partner zu gewinnen.

Hast du deine Top 20 Liste geschrieben, dir über alle deine weiteren Kontakte Gedanken gemacht und gehst du in die Aktion, dann kannst du es locker schaffen. Jetzt liegt es nur noch an dir selbst!

Starte jetzt durch und fülle diese Liste komplett aus!

20ger LISTE

Alles beginnt immer damit, dass du eine Entscheidung getroffen hast. Das hast du bereits getan. Danach gehst du die ersten Schritte. Du baust dein Fundament, erreichst die ersten Karrierestufen und hast die ersten Team-Meetings.

Auch deine Partner gehen diesen Weg. Du wirst immer erfolgreicher. Du wirst Diamond, White Diamond... und plötzlich, da bist du am Ziel.

Das hat nichts mit Glück oder Zufall zu tun! Es ist die konsequente Arbeit mit System, die dir zum Erfolg verhilft!

WERDE ZUR MARKE
GEHE **ALL-IN**

Je erfolgreicher du wirst, umso öfter sprechen die Menschen von dir. Du wirst Vorbild für Tausende von Menschen.

Und plötzlich stehst du bei einer großen Convention auf der Bühne. Jeder kennt dich und du erzählst deine Geschichte. Eines ist schon heute gewiss: Du wirst diesen Tag niemals vergessen, wenn deine Teampartner vor der Bühne stehen und zu dir aufschauen. Sie werden sagen: Das ist mein Leader. Ich bin in seinem Team.

Doch die Kunst dabei ist, trotzdem am Boden zu bleiben. Bleibe menschlich, ehrlich und ein Teamplayer.

Kannst du dir diesen Werdegang vorstellen?

Jeder große Leader hat irgendwann eine Entscheidung getroffen und hat angefangen. Man kommt ja nicht als Networker auf die Welt. Jeder hat das Potenzial. Es ist immer nur die Frage, ob man dafür bereit ist. Bist du bereit für einen neuen Weg und hast die Kraft, das zu lernen, was zu lernen ist? Das entscheidest du ganz alleine!

Die Inhalte dieser Broschüre basieren auf Erfahrung und Erfolg. Es ist ein Anfang. Alles andere erlernst du, wenn du langsam zur Marke wirst!

Wir wünschen dir das Beste!

„Das Geheimnis des Erfolgs? Sich nie damit zufriedengeben, dass man zufrieden ist.“

- R. Conniff