

OnlineZauber
Dein 3. Schlüssel



Der Zauber des menschlichen Netzwerkens

Von Natascha Heistrüvers & Stefan Logar

Contents

Ein Hinweis der Autoren	3
Das Missverständnis: Netzwerken	10
Der größte Fehler und wie Du ihn vermeidest	13
Schritt 1	21
Schritt 2	23
Schritt 3	24
Schritt 4	27
Ist das Netzwerk wirklich so wichtig?	30
Die Praxis des stilvollen Netzwerkens	34
Stefans Erfahrung mit Netzwerken	39
Magisch Netzwerken – aber wie?	45

DISCLAIMER - Haftungsausschluss

Unsere Methoden, Strategien und Praktiken sind über Jahre hinweg erprobt und getestet. Es gibt hier jedoch keine «Ein Schuh passt allen» Lösung, sondern die Grundlage, um Deinen eigenen Weg für Dich erfolgreich zu bestreiten! Wir haben aussergewöhnliche Erfolge mit dem, was Du hier in diesem E-Book lernst. Jedoch ist das keine Garantie für Deinen Erfolg. Deine Umstände, Dein Einsatz, Dein Wissen und Können sowie Deine Hingabe und Dein Umfeld spielen eine Rolle für Deinen Erfolg. Auch wenn all unsere Strategien für hunderte von Menschen funktionieren, heisst das nicht, dass es für Dich funktionieren wird. Das liegt alleine an Dir und Deiner Bereitschaft zu handeln und umzusetzen! Unsere Inhalte sind mit grösster Sorgfalt, Liebe und Strategie entstanden! Die Inhalte umzusetzen, liegt bei Dir.

Ein Hinweis der Autoren

Stefan:

Oft verschrien, als Betrug abgetan, als Schneeballsystem benannt mit dem Gefühl, seine eigene Großmutter an den Teufel zu verkaufen. Für viele ist es das, wofür Netzwerken steht!

Verstanden haben diese Leute es offensichtlich nicht!

Angst und Vorurteile regieren und funktionieren perfekt als Ausrede, genau da zu bleiben, wo man ist. Ziele und Träume werden schneller aus dem Fenster geworfen als manch einer schauen kann.

Netzwerken bedeutet nicht, dass man irgendjemanden irgendetwas andrehen will.

Auch nicht, dass man ins Network Marketing bzw. Multilevel Marketing System einsteigt oder gar Gefahr läuft einem Betrug zum Opfer zu fallen (Diese Dinge missbrauchen den Netzwerkgedanken nur).

Netzwerken ist die älteste Verbindung miteinander. Dein Netzwerk bedeutet für Dich Möglichkeiten, Chancen und Expertise, die Dir direkt oder indirekt zur Verfügung stehen.

Umso grösser und tiefer verbunden Dein persönliches Netzwerk ist, desto schneller stellen sich ungeahnte Erfolge ein.

Wenn man es beherrscht, Intimität zu schaffen und regelmässig sein Netzwerk zu erweitern ganz ohne Hintergedanken an etwas oder einen «Gewinnwunsch»...

dann eröffnet sich eine neue Welt an Sichtbarkeit, Zugehörigkeit und Verbundenheit. Das bringt Möglichkeiten.

Wer beginnt Spass daran zu haben, neue Menschen zu treffen, sie kennen zu lernen und ihnen Mehrwert zu bieten – der wird schnell die wahre POWER des Netzwerks für sich entdecken.

Nach einer Weile gibt es keine Herausforderung mehr, die man nicht durch sein Netzwerk lösen könnte.

Wenn man es mit Liebe pflegt, gibt es keine Chancen mehr, die man verpassen würde.

Wenn man mit dem Herzen in sein Netzwerk gibt, entstehen ungeahnte Möglichkeiten.

Die Frage ist: «Was ist stärker? **Für was entscheidest Du Dich?**»

Den Vorurteilen treu zu bleiben und damit das Netzwerken wie viele andere meistens Erfolglose zu verteufeln?

Oder...

Die Tür zu öffnen und Dich darauf einzulassen, Verbindungen und intime Beziehungen zu so vielen Menschen wie nur möglich zu schaffen? (Mit intim meine ich herzliche, echte und tiefe Verbindungen, die authentisch und ehrlich sind!)

Deine Entscheidung wird Deinen Erfolg direkt und ziemlich stark beeinflussen.

Was darf es also sein?

Natascha:

Vorweg – ich liebe es zu Netzwerken und den damit verbundenen Netzwerkzauber!

Mein heutiger Erfolg basiert mit darauf, dass ich nach meiner Entscheidung, online ein Business aufzubauen, eine Sache jeden Tag konsequent getan habe und jeden Tag weiter tue.

Nämlich mein Netzwerk aufbauen, ausbauen und pflegen.

Ich kann mich noch genau daran erinnern, wie ich im 2018 mit meinem Online-Business gestartet bin. Alleine, ohne irgendwelche Kenntnisse, Argwohn den sozialen Medien gegenüber (Mein Glaubenssatz war damals, ich bin doch eh schon viel zu alt für Facebook und Co.) aber mit dem festen Wunsch etwas zu finden, was mir und meiner Familie zukünftig den Lebensunterhalt sichern kann.

Ich habe damals stundenlang recherchiert, was kann ich mit meinen Fähigkeiten machen und wie kann ich mein Offline-Wissen aus der klassischen Arbeitswelt in die Online-Welt transferieren. Ich hatte damals keine Ahnung, womit ich

beginnen sollte, denn überall las ich eine andere Meinung und hunderte Tipps, die toll klangen.

Was ich allerdings aus dem realen Leben zu 100% wusste war, wie wichtig ein gut funktionierendes Netzwerk ist.

Das war auch eine meiner Kernkompetenzen, da ich grundsätzlich diejenige war, die von anderen um Rat gefragt wurde, wenn sie etwas oder jemanden für Hilfe suchten.

Wenn ich selbst keinen direkten Netzwerktipp hatte (was nicht so oft vorkam) so wusste ich mindestens jemanden, den man genau zu diesem Thema fragen konnte.

So begann ich meine Zeit und Energie in den Auf- und Ausbau meines digitalen Netzwerks zu investieren. Wenn ich schon nicht direkt mit einem Business durchstarten konnte, so konnte ich wenigstens neue Menschen kennenlernen und etwas über sie, ihre Fähigkeiten und wie sie es geschafft haben erfahren. So lernt man am besten wenn man sich Erfahrungen anhört!

Und ich wusste natürlich auch, dass mich genau dieses auch bei meinem Online-Businessaufbau enorm weiterbringen

wird, wenn ich mir von vorneherein überlege, wie ich mir ein qualitativ gutes Netzwerk aufbaue.

Für mich ist ein gutes Businessnetzwerk übrigens die Geheimwaffe für einen stabilen nachhaltigen Erfolg und die Ressource, auf die ich am allerwenigsten verzichten möchte.

Müsste ich noch einmal bei Null anfangen und dürfte genau eine Sache für den Start behalten, würde ich mein Netzwerk wählen.

Über all meine Kontakte kann ich in relativ kurzer Zeit wieder an den Start gehen, denn ich weiß genau, welche Menschen ich um welche Unterstützung bitten kann.

Netzwerk sei Dank!

Alleine dieses Wissen um «echte» Experten ist unbezahlbar, denn digital ist der schöne Schein oft größer als die dahinter liegende Expertise!

A photograph of a man with dark dreadlocks, wearing a grey sweater and blue jeans, sitting on a light-colored sofa. He is covering his face with his hands, suggesting distress or embarrassment. Behind him, a woman with curly hair, wearing a plaid shirt over a white t-shirt and blue jeans, is sitting on the same sofa, looking towards the camera with a slight smile. The background is a bright, out-of-focus indoor space.

Ich habe mit
Netzwerken
begonnen!

Oh **** ...

Das Missverständnis: Netzwerken

Vorweg – es geht hier nicht um das häufig mit Vorurteilen behaftete Network Marketing.

Network-Marketing, auch als Strukturvertrieb oder Multi-Level-Marketing bezeichnet ist einfach nur eine Vertriebsform, bei der man Produkte oder Dienstleistungen ohne den klassischen Zwischenhandel über Geschäfte direkt an die Kunden verkauft.

Denke an Tupper, Mary Kaye Kosmetik, Dr. Juchheim, Ringana, Jeunesse, Young Living, Vorwerk u.s.w.

In vielen Fällen handelt es sich um Körperpflegeprodukte oder Nahrungsergänzungsmittel.

Die Liste der erfolgreichen und guten Firmen ist lang. Und dennoch haftet der ganzen Branche ein Makel an. Liegt es an dem Geschäftsmodell oder den Produkten?

Eher nicht. Dafür wird oft vergessen, dass es immer noch ein Business ist und da geht es ums Geld verdienen. Und nur, dass sich jemand bei Tupper und Co. als Vertriebspartner eintragen lässt, um Produkte günstiger zu bekommen heißt

noch lange nicht, dass er oder sie aktiv weitere Menschen zu Kunden oder Vertriebspartnern machen möchte.

Da ein Einstieg in manch ein Network Marketing Unternehmen bereits mit einer minimalen Einstieginvestition in ein sogenanntes Starterpaket möglich ist, versuchen dies viele nach dem Motto «Vielleicht gelingt es ja» um dann nach kurzer Zeit hinzuwerfen und zu behaupten, Network Marketing funktioniert nicht. Es ist halt eine Selbstständigkeit und für die ist nun mal nicht jede/r geeignet. So einfach ist es. Bilde Dir am besten Deine eigene Meinung machen.

Wir widmen uns nun dem echten Netzwerken, wie Stefan und ich es in der digitalen Welt erleben.

Einer meiner Lieblingssätze dazu ist:

In Deinem perfekten Netzwerk hast Du alles, was Du für Deinen beruflichen Erfolg brauchst!

Ich kann Dir sagen, mein heutiger Erfolg und sicherlich auch der von Stefan basiert darauf, dass ich nach meiner Entscheidung online ein Business aufzubauen, es jeden Tag getan habe und jeden Tag weiter tue. **Nämlich mein Netzwerk aufbauen, ausbauen und pflegen.**

Brian Tracy, einer meiner Mentoren sagte mal in einem Vortrag, Dein Erfolg hängt davon ab, welche Türen Dir andere öffnen.

Genau so ist es!

Und nun lass uns schauen, wie es geht und vor allem,
welchen Fehler Du niemals machen darfst!



Der größte Fehler und wie Du ihn vermeidest

Bitte mache nie diesen Fehler, denn er ist einer der größten Killer beim digitalen Netzwerkaufbau!

Viele werfen Vernetzung und die Werbung für eigene Angebote in einen Topf. Heraus kommt ein seltsames Kuddelmuddel, was in den meisten Fällen eher kontraproduktiv als zielführend ist.

Vielleicht hast Du auch schon selbst folgende Erfahrung in den sozialen Netzwerken gemacht?

Via persönlich Nachricht auf den Messengern von Facebook, LinkedIn, Instagram und Co. werden massenhaft Text- oder Sprachnachrichten verschickt, die scheinbares Interesse an Dir zeigen.

Oftmals werden Fragen nach einem persönlichen Gespräch gestellt mit der Ankündigung, ich will Dir nichts «verkaufen», um es später dann doch zu versuchen.

Ganz klar dabei ist: Es ging nicht um den Aufbau echter Beziehungen. Es geht von Anfang an ums Verkaufen.

Glaub mir genau da liegt der Hund begraben: Dein Gegenüber merkt das!

So etwas nennt man Intuition und damit sind wir Menschen von Natur aus ausgestattet...

So geht dieser Schuss meistens nach hinten los.

Ich will diesen Menschen gar keine schlechte Absicht unterstellen - viele von ihnen wissen es einfach nicht besser und sind mehr als irritiert, wenn man irgendwie komisch oder genervt reagiert.

Nachdem Du jetzt den größten Fehler kennst, habe ich eine kleine Anleitung für Dich, wenn Du unsicher bist und gerne wissen möchtest, wie Du es besser machen kannst.

Und glaub mir, Du wirst Dich von der Masse damit abheben.

Vielleicht kennst Du aus der Psychologie den Begriff der **Reziprozität**. Am besten lässt es sich durch die Redewendungen „Wie Du mir, so ich Dir“ oder auch „Eine Hand wäscht die andere“ erklären.

Im sozialen Miteinander fühlen sich viele zur Gegenseitigkeit verpflichtet.

Wer uns gegenüber freundlich ist, dem begegnen wir ebenso nett. Eine nette Geste wird gerne erwidert. Tut uns jemand einen Gefallen, wollen wir meistens etwas zurückgeben.

Achtung!

Reziprozität funktioniert aber auch genau andersherum!

Fühlen wir uns schlecht behandelt, passen wir das eigene Verhalten an und können ebenso unfreundlich reagieren.

Hinter der Reziprozität steht der Wunsch nach Balance im zwischenmenschlichen Miteinander.

Wir alle wünschen uns einen ausgeglichenen Umgang.

Keine einseitige Freundlichkeit, die nicht erwidert wird. Gleichzeitig will niemand ausgenutzt werden, wenn immer nur gegeben wird, ohne dass etwas zurückkommt.

Deshalb ist das «Wie» beim Netzwerken für den Erfolg so entscheidend.

Wichtig ist, dass Du verstehst, dass der Beziehungsaufbau im Sinne von Schaffen einer Verbindung der erste Schritt ist.

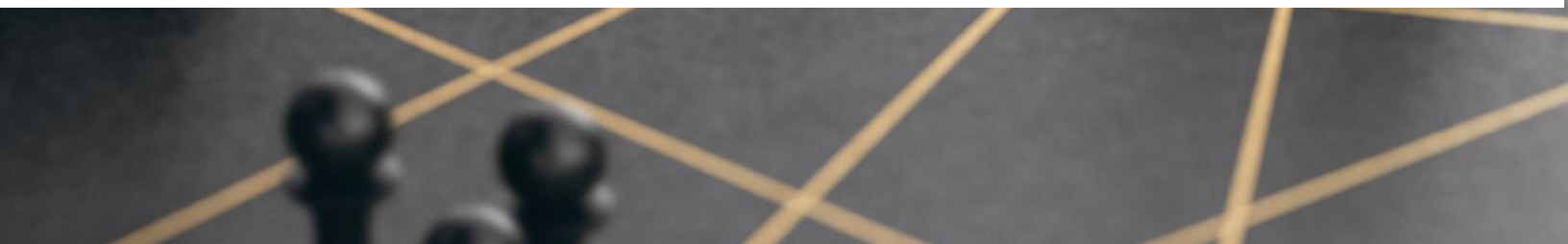
Erst danach kannst Du etwas empfehlen.



Bist Du bereit? Dann los...



"Im sozialen Miteinander fühlen
sich viele zur Gegenseitigkeit
verpflichtet. "



Wie Du Dir Dein perfektes Netzwerk baust

Ich vergleiche es gerne mit einem Flirt an der Bar.

Frag Dich mal:

Willst Du einen One-night-stand oder möchtest Du die Basis für eine echte Beziehung legen?

Dass der Anfang einer Beziehung natürlich auch mit dem One-night-stand klappen kann, definitiv. Aber sicherlich eher die Ausnahme als die Regel.

Also tue online nichts was Du im Leben ausserhalb des Computers auch nicht tun würdest!

Es gibt Benimmregeln, die ich einfach als Online-Knigge bezeichne.

Eine gute Basis, auf der alles aufbaut:

Du beginnst, auf einem sozialen Kanal Deiner Wahl als Mensch hinter dem Profil über Dich und Deine Arbeit zu schreiben und zu sprechen. Über die Themen, die Dich bewegen. Das heisst, Du zeigst Dich und teilst über Deinen Social Media Kanal regelmäßig wertvollen und relevanten Content wie Beiträge, Blog-Artikeln, Videos.

Achte darauf, dass Du den Social Media Kanal auswählst, auf dem Deine potentielle Zielgruppe ist.

Deine Beiträge dürfen durchaus ein bunter Themenmix sein – immer passend zu Dir und Deinen Empfehlungen.

Aber zeig den Menschen auch, wer Du bist und wofür Du stehst – denn Werte werden immer wichtiger, um von Menschen wahrgenommen zu werden.

Hier stehen immer die Vernetzung und die Verbindung im Vordergrund.

Das Interesse am Gegenüber und der Austausch, um Gemeinsamkeiten und Synergien auszuloten.

Da Du bereits Deinen Social Media Account ein wenig gefüllt hast, sieht der andere schon beim ersten Blick, worum es bei Dir geht.

WICHTIG!

Achte auf ein vollständiges und ansprechendes Profil.

Es muss definitiv kein Bild sein, was Du in einer Bewerbung verschicken würdest. Denn so bist Du in der Regel im normalen Leben nicht unterwegs.

Vermeide jedoch Bilder von Deinen Haustieren (ohne Dich)
Oder Dinge und Gegenstände ... oder sogar Deine Lieblings
Rock-Band ...

Und nun lass uns den Netzwerkzauber in folgenden **vier
Schritten** gemeinsam beginnen:



Schritt 1

Werde aktiv! Mach den ersten Schritt und warte nicht ab, ob und wer sich mit Dir vernetzen möchte.

Am wertvollsten ist es übrigens, sich nicht nur mit potenziellen Kunden zu vernetzen (ein Denkfehler, den viele machen).

Wenn Du Dich nur mit Menschen vernetzt unter dem Aspekt, dass dieser ein potenzieller Kunden sein könnte, dann verpasst Du das Beste!

Glaube mir, aus echten Beziehungen zu Menschen aus meinem Netzwerk resultieren später Gelegenheiten, an die ich anfangs NIE gedacht hätte.

So habe ich 2018 mein erstes fünfstelliges Produkt verkauft, einfach nur weil Menschen ohne irgendeine kommerzielle Absicht vorher kennen und schätzen gelernt haben.

Vernetze Dich mit anderen spannenden Menschen, vor allem auch Kollegen aus Deiner Branche. **Konkurrenzdenken ist heutzutage fehl am Platz.**

Ein Lieblingsmotto von mir und vielen großartigen Kollegen ist ganz klar **“Nur gemeinsam geht man weit”**



Fazit:

Hier lohnt sich ein gewagter Blick über den Tellerrand hinaus!



Schritt 2

Echtes Engagement und Wertschätzung anderer, denn Geben ist bekanntlich seliger als Nehmen.

Beginne mit neuen Menschen auf dem sozialen Parkett in Interaktion zu gehen. Dabei hilft Dir der sogenannte ich nenne es mal Facebook Dreikampf. Dies geschieht über Liken, Kommentieren und Teilen eines Beitrags.

Aber auch darüber, andere in interessanten Beiträgen zu taggen (sprich, zu markieren und erwähnen).

Dies beruht im besten Fall auf Gegenseitigkeit (denk an die Reziprozität) und Du merkst, dass auch Menschen beginnen, mit Dir zu interagieren.

Jetzt heißt es am Ball bleiben.

Regelmäßig zu posten, mit Deinem Netzwerk in Kontakt zu bleiben und dieses weiter zu vergrößern. Und auch in dieser Schritt Phase geht es nicht darum, dem anderen etwas zu empfehlen oder verkaufen zu wollen.

Schritt 3

Das erste Date.

Die kann ein kurzer Zoom-Talk wie zum Beispiel als eine virtuelle Kaffeepause, die man gemeinsam verbringt.

Natürlich ist das bei vollen Terminkalendern nicht immer einfach. Aber sieh es als eine wertvolle zeitliche Investition in die Zukunft an, die sich mehr lohnt als viele teure Marketingkampagnen.

Übrigens, wenn Du Dir für die Schritte 1 und 2 ausreichend Zeit gelassen hast und die Chemie stimmt, kann hierbei ein wunderbares Gespräch entstehen.

Und ja, hier tauscht man sich sicher auch intensiver darüber aus, was der Einzelne so macht.

Oft bin ich überrascht, was ich noch so erfahre, obwohl ich dachte, ich kenne schon einiges über den Menschen hinter dem Profil.

Zwei Dinge, die Du besser vermeiden kannst:

1. Wenn Du soweit bist und Dich aufs erste Date verabreden möchtest, vereinbare den Termin lieber persönlich statt einen Link zu einem Online-Terminkalender zu schicken.

Machen wir Menschen aus der Onlinewelt gerne... Nur wenn Du weißt, für den anderen ist diese unpersönliche Terminvereinbarung in Ordnung, nutze sie.

Einfacher ist das, aber ... nochmal zurück an die Bar. Du hast den tollen Typ kennengelernt, ihr habt etwas geflirtet, findet euch nett und wollt euch verabreden.

Daraufhin schickt er Dir seinen Terminkalender mit dem Hinweis, dass er maximal 20 Minuten Zeit hat.

Irgendwie abtörnend, oder?

Da ist es doch schöner, persönlich einen Termin zu vereinbaren.

2. Nach kurzem Smalltalk das Gespräch direkt an sich zu reißen und nach Verkaufsschema rein geschäftlich zu

kommunizieren. Gilt für beide Seiten, es geht hier ums echte Kennenlernen. Alles andere törnt ab!

Die Taktik an sich mag nicht verkehrt sein und es ist durchaus möglich, etwas in Kürze zu empfehlen.

Aber dann steht fest, es ging nie um eine echte Beziehung, sondern um einen geschäftlichen Kontakt.

Und ich lass mir halt nicht gerne etwas verkaufen, obwohl ich verkaufen liebe...

Ich bevorzuge lieber eine klare Ansage, denn dann kann ich entscheiden, ob ich das Date annehme oder gleich sein lasse. Und Du vermutlich auch, oder?

Ganz nach dem Motto – Shoppen gehen wir alle gerne (Schaufensterbummel) aber verkauft (angedreht) bekommen wollen wir alle nicht...

Schritt 4

Erfolg hängt davon ab, welche Türen Dir andere öffnen.
Welche Gedanken sollten beim Netzwerkaufbau im Vordergrund stehen?

Es sollte dabei um ehrliche Unterstützung, kollegiale Hilfestellungen und gemeinsame Weiterempfehlungen gehen.

Dies sind die schönsten Synergien, die in einem Netzwerk entstehen können.

Und ja – vielleicht kann aus einem Kontakt sogar ein Kunde werden. Aber das ist nicht das primäre Ziel. Es geht um Vernetzung, Verbindung, Mehrwert und echte Synergien.

Denn Menschen kaufen am liebsten von Menschen, die sie mögen und denen sie vertrauen und nicht von Menschen, die ihnen schon beim ersten Kontakt auf die Zehen treten (um ihre Schmerzpunkte zu triggern) oder auf die Nerven gehen.

Und nun liegt es an Dir, jeden Tag Dein Netzwerk ein Stück weiter nach den von mir vorgestellten Schritten auf- und auszubauen.

Dazu möchte ich Dir folgende praktische Tipps geben:

Nutze dazu Gruppen auf Facebook, Foren, Netzwerk Events u.s.w. ... Tausche Dich dort mit Menschen aus, die Dein Thema und Deine Nische interessiert.

Für diese Arbeit empfehle ich Dir vor allem zu Anfang die Arbeit mit einer persönlichen Kontaktliste. Dort solltest Du Dir zu dem Kontakt z.B. folgende Punkte vermerken:

- Notiere Dir den Namen
- Wo war der Erstkontakt?
- Wann war der Erstkontakt?
- Generelle Infos zu dem Kontakt
- Gemeinsamkeiten (Freunde, Interessen, Gruppen)
- Aktuelle Themen und Problem

Mach es Dir nicht zu schwer. Du kannst dazu einen Notizblock oder eine einfach Exceltabelle benutzen. Hauptsache Du tust es!

Und nun viel Erfolg und vor allem ganz viel Spaß beim Umsetzen.



Ist das Netzwerk wirklich so wichtig?

Als ich ganz am Anfang von meiner Reise in die Selbstständigkeit stand, hatte ich einen Mentor.

Jemanden, für den ich neben meinem Job kostenfrei gearbeitet hatte.

Einfach um von ihm lernen zu können.

Ich durfte in die Tiefen eines Franchise-Business (wie McDonalds) eintauchen und erleben was es bedeutet, von den kreativen bis hin zu den finanziellen Prozessen eines Unternehmens für alles verantwortlich zu sein.

Bei jedem Schritt des Weges hat mich damals eines immer fasziniert:

Die endlosen Verbindungen und Menschen, die mein Mentor zur Verfügung hatte!

In jeder Stadt, an jedem Ort, zu jeder Zeit ... gab es jemanden, der ihm einen Gefallen «schuldete».

Hatten wir eine Herausforderung, war innerhalb von Stunden eine Person da, die helfen konnte!

Brauchten wir einen Ort um eine Modenschau zu veranstalten ... Voila, ein Theater offerierte den Platz.

So ging das immer weiter.

Der Zauber des menschlichen Netzwerks – wahrer OnlineZauber

Vom Techie mit Herz – Stefan Logar – Authentic Digitization &

Stilvoll verkaufen – Natascha Heistrüvers – Smart Selling

Ich erinnere mich noch wie gestern daran, als ich nach vielen dieser Beobachtungen über Monate hinweg fragte:

«Sag mal, wie hast Du das gemacht? Wieso hast Du an jeder Ecke eine Person, die Dir helfen kann? Ich hätte das so gerne auch, was darf ich tun?»

Damals hörte ich zum ersten Mal: «Liefere für Menschen einen Mehrwert. Sei an Deinem Gegenüber interessiert und verbinde Dich aus der Liebe zum Menschen...»

Nickend stimmte ich zu... das mache ich!

Ja...

Zwischen Hören, Verstehen und Tun ... liegen aber Welten.

Während mein Mentor einen Business Erfolg nach dem anderen feierte, war ich damit beschäftigt überhaupt etwas auf die Reihe zu kriegen.

Ich wollte es aus irgendeinem Grund einfach nicht zulassen, dass ich mich verändere.

Heute weiss ich, warum, denn wenn ich zurückschaue, sehe ich was mich damals abgehalten hat.

Wenn Du wissen möchtest, was mich ganz am Anfang meiner Reise komplett davon abgehalten hat, mit dem menschlichsten und effektivsten Marketing der Welt

erfolgreich zu werden, dann solltest Du zu meinem Video für Dich navigieren!

[Klicke dafür hier!](#) Oder auf das Bild unten.

Denk daran, durch den Kauf dieses eBooks hast Du einen Account / Zugang zu unserem OnlineZauber Mitgliederbereich erhalten.

Dort darfst Du Dich anmelden, um auf das Video zugreifen zu können.





Die Praxis des stilvollen Netzwerkens

Noch ein paar weiterführende Gedanken, nachdem Du die vier Schritte zum Aufbau Deines digitalen Netzwerks kennengelernt hast.

Hast Du es bereits, das Netzwerk-Gen?

Damit meine ich, ob es Dir wirklich am Herzen liegt, Menschen, die eine Herausforderung haben und Menschen mit der dazu passenden Lösung miteinander zu vernetzen. Vollkommen unabhängig davon, ob Du persönlich etwas davon hast.

Ich kann Dir aus vollem Herzen sagen, dass mich dieses Vernetzen regelrecht glücklich macht. Vermutlich haben mir meine Kunden deshalb auch zu Beginn den Titel der Netzwerkqueen verliehen 😊

Wichtig ist vor allem die Qualität in den verschiedenen Stufen Deiner Kontakte zu kennen.

Dafür habe ich für Dich ein eigenes Video aufgenommen, wo ich Dir **die Netzwerkpyramide erklären möchte:**

Der Zauber des menschlichen Netzwerks – wahrer OnlineZauber

Vom Techie mit Herz – Stefan Logar – Authentic Digitization &

Stilvoll verkaufen – Natascha Heistrüvers – Smart Selling

[Auf zum Video](#)

Schau Dir bitte das Video und mache Dir zu folgenden Fragen Gedanken.

- Wie aktiv warst Du bislang beim Netzwerken?
- Wie viele Kontakte hast Du in Deinem Netzwerk, mit denen Du Dich regelmäßig austauschst?
- Welche gemeinsamen Themen habt ihr?
- Wie gehst Du bisher auf neue Kontakte zu?
- Bist Du bereit, jeden Tag Dein Netzwerk weiter auf- und auszubauen?

Notiere Dir gerne Deine Antworten.

Ein gutes Netzwerk baut sich wie Du bereits erfahren hast nicht von alleine auch sondern in dem Du bereit bist, regelmäßig auf neue Kontakte zu zugehen.

Die vier Schritte solltest Du täglich wiederholen, denn dann wirst Du umso schneller erste Erfolge haben.

Es lohnt sich den Fortschritt zu dokumentieren.

Dazu mache bitte zunächst eine Bestandsaufnahme auf dem sozialen Netz, wo Du bereits bist. Wenn Du mehrere hast, wähle das, wo Du am meisten Freude dran hast und wo auch Deine Zielgruppe sein sollte.

Durch eine Bestandsaufnahme siehst Du auch den Erfolg, wenn Dein Netzwerk wächst.

Notiere Dir folgende Kennzahlen je nach Social Media Plattform:

- Anzahl Deiner Freunde/Vernetzungen/Follower auf dem privaten Profil

Falls vorhanden:

- die Fans, Follower oder Abonnenten Deiner Fanpage oder Unternehmensseite
- Mitglieder in Deiner Gruppe/Community

Wenn Du komplett neu bist, starten wir eben bei null.

[Magst Du uns Deine Social Media Plattform und Deine Netzwerk Zahlen verraten?](#)

Nachdem Du Deine aktuelle Bestandsaufnahme gemacht hast, möchte ich hier noch mal auf das geliebte Thema Mindset eingehen. Denn Deine persönliche Sichtweise zum Netzwerken und damit später zur Kundengewinnung spielt eine sehr wichtige Rolle und entscheidet über Erfolg und Misserfolg.

Wenn Du beim Thema Netzwerk immer noch ein komisches Bauchgefühl hast, mache bitte folgende Aufgaben:

Aufgabe

- Notiere Dir zunächst Deine Glaubenssätze und Gedanken zum Thema Netzwerk.

formuliere dazu jeweils eine Frage.

Ein Beispiel: Du hast das Gefühl, die Menschen wollen mich nicht kennenlernen.

- Nun drehe diesen Gedanken um und formuliere dazu eine Frage wie zum Beispiel: Warum sollten mich Menschen kennenlernen?
- Sei kreativ, lass Deinen Argumenten freien Lauf. Frage auch Deine Freunde und Kollegen, wofür sie Dich wertschätzen.
- Ergänze gerne immer wieder und fange an, den Fokus darauf zu legen, warum Menschen mit Dir in Kontakt sind.
- Wiederholung hilft Dir hier sehr.

Jetzt gibt es keine Ausreden mehr, um Deine Kontaktliste von nun an jeden Tag mit großartigen neuen Menschen zu füllen.

Ich hoffe, Du nutzt das Wissen dieses 3. Zauberbüchleins für Dich und baust Dir in den nächsten Monaten Dein perfektes Netzwerk auf FB auf.

Der Fokus auf die richtigen Kontakte hat mir geholfen, als ich 2018 innerhalb eines Jahres mein Online-Business neben Job und Familie aufgebaut habe und seit Februar 2019 als Online-Unternehmerin ein profitables Business führe. Auch Du kannst dies schaffen.

Viele unserer Kund/innen, die wir in unseren Coachings begleiten durften, konnten sich ebenfalls ein profitables Business aufbauen und gewinnen mit einer individuell zu ihnen passenden Strategie erfolgreich online ihre Kunden.

Stefans Erfahrung mit Netzwerken

Lange Zeit habe ich mit geweigert wirklich zu netzwerken.

Die ersten 3 Jahre meines Online-Businesses war ich nur auf Papier erfolgreich.

In meinen Plänen und Ideen habe ich Tausenden von Menschen ein Produkt, ein Angebot oder ein System verkauft und wurde «schnell» reich.

Aber eben nur auf Papier.

Bis es in meinem Leben echt drastisch in eine falsche Richtung zu laufen begann.

Am Ende meines dritten Jahres mit einem **erfolglosen** Online-Business verliess mich ein Geschäftspartner, mit dem ich über 12 Monate ein neues System aufgebaut hatte.

Tausende von Stunden verpufft.

Dazu kam eine unerhört hohe Krankenhausrechnung meiner ersten Frau ... (25'000 €)

Mehr als die Hälfte meines damaligen Jahreseinkommens ...

Um das noch zu toppen, waren nur noch 2 Wochen bis Weihnachten übrig.

Da stand ich also ... Keine Kunden, nur auf Papier erfolgreich, kein Geld, Schulden, keine Partner... und kein Netzwerk, bei dem ich anklopfen hätte können.

Was habe ich also gemacht?

Das Einzige, was noch übrig war.

Ich habe mir endlich Gedanken zu meinem Fundament gemacht (welches wir im ersten unserer OnlineZauber eBooks im Detail bearbeitet haben)

Und dann habe ich mich umentschieden.

Meine Pläne, so schön sie aussahen, habe ich aus dem Fenster geschmissen.

Und dann habe ich begonnen mich endlich zu fragen.

Womit kann ich Menschen jetzt sofort ohne viel Aufwand weiterhelfen?

Wie kann ich Mehrwert in die Welt bringen ... selbst dann, wenn ich nicht dafür entlohnt werde?

Welchen Menschen möchte ich am liebsten weiterhelfen?

Und wo finde ich diese?

2 Tage habe ich genau über all diesen Fragen gebrütet.

2 Tage bin ich in mich gegangen.

Wohl wissend, dass mir das Krankenhaus 4 Wochen Zeit gegeben hatte, um das Geld zu organisieren.

Andernfalls hätten sie nichts mehr tun können, um meine damalige Frau zu retten.

Die wichtigste Umentscheidung die ich treffen konnte, war den Menschen und nicht meine Pläne in den Mittelpunkt zu stellen.

Als ich begann, in die Welt zu gehen und mit Menschen zu sprechen, einfach um ihnen zu helfen, hat sich meine Geschichte auf den Kopf gestellt.

Auf einmal begannen echte Menschen (nicht Papier-Menschen) sich zu bedanken.

Auf einmal begannen Leute mir andere Menschen weiterzuempfehlen.

Und noch besser, nach nur 4 Tagen fragte die erste Person, ob sie mich buchen könnte, damit ich ihr direkt ein grosses Problem löse!

Warum? ... Genau wie Natascha es vorher geschrieben hatte. Reziprozität! Selbst wenn der Ausgleich nicht sofort und durch die gleichen Menschen geschieht.

Ein Ausgleich findet immer seinen Weg zu Dir!

Nach nur 11 Tagen, kurz vor Weihnachten hatten sage und schreibe 28 Menschen bei mir gebucht!

43'000 € waren verdient.

Das erste Mal in meinem Online-Business war ich profitabel.
Das erste Mal nicht nur auf Papier erfolgreich.

Denn jetzt konnte ich das Leben meiner damaligen Frau retten, auch wenn sie Jahre später, nach der Geburt meiner ersten Tochter verstarb... Dank diesem Sinnes-Wandel habe ich eine Tochter!

Damals war es auf den Social Media Kanälen noch leichter, sich mit vielen neuen Menschen zu verbinden.

Heute wird man schnell mal ausgebremst, wenn man zu viele Nachrichten verschickt oder zu viele Freundesanfragen stellt.

Damals konnte ich 500 Anfragen und Nachrichten in nur 3 Tagen schicken.

Heute darf man in der gleichen Zeit noch 50 stellen.

oder noch?

Absolut!

**Du darfst einfach beginnen mit
Menschen zu sprechen!
Am besten noch heute!**



Magisch Netzwerken – aber wie?

Sprich mit Menschen!

Verbinde Dich mit Experten, Unternehmern und Spezialisten aus allen Bereichen.

Schau das Du wirklich an den Personen interessiert bist!

Schau das Du Mehrwert bieten kannst. (Verbinde neue Menschen miteinander – Gib Ratschläge – Hilfe aus ...)

Gib vom Herzen und mit Liebe. Denn so wie Du etwas in die Welt hineingibst, so kommt es zu Dir zurück.

Denke um: [\(Mein Video dazu kann Dir vielleicht helfen\)](#)

Sieh Menschen nicht nur als laufende Brieftaschen oder Chancen für neue Kunden... wie vorher schon gesagt, Menschen spüren es instinktiv, was wir von ihnen wollen!

Erlauben wir es uns, die Verbindung zueinander in den Mittelpunkt zu stellen, dann kann daraus alles erdenklich Wundervolle draus erwachsen.

Sind wir fixiert auf ein Ergebnis, bekommen wir oftmals das Gegenteil.

Warum?

Einfach... wenn wir auf etwas fokussiert sind, das wir nicht haben, aber gerne hätten, dann ist das ein Negativ-Fokus.

Damit sind wir im Mangel unterwegs.

Was anderen Menschen sagt:

ACHTUNG, hier ist jemand der einfach nur was für sich will!

Und das macht Türen zu! Nicht auf!

Und wir brauchen ein Netzwerk, das uns Türen öffnet!

Worauf sollten wir uns also nochmal fokussieren?

Auf unser Gegenüber.

Wenn wir lernen eine positive Veränderung im Leben anderer zu sein, dann bekommen wir Menschen in unser Leben, die für uns eine positive Bereicherung sind.

Damit gewinnen wir immer alle.

Damit entsteht Freude und Energie für alle.

Damit beginnt sich der Fluss des Geldes in Deine Richtung zu drehen.

Damit erlebst Du die Magie des Netzwerks.

Und dabei ist es so viel leichter als man denkt.

Hast Du Feedback, Fragen, Anregungen oder möchtest Du Dich mit uns Vernetzen? Dann schreib uns direkt hier:

Hallo@stefanlogar.com

kontakt@nataschaheistruevers.com

Oder

Gehe in den Mitgliederbereich, und benutze die Kommentarfunktion, um mit uns und der Community zu interagieren.

Dir hat unser E-Book gefallen?

Dann findest Du hier eine Übersicht über unsere anderen
Zauberbücher mit den weiteren Schlüsseln für ein profitables
Online-Business

[Dein erdbebensicheres Fundament](#)



[Dein magischer Weg in Sichtbarkeit](#)



[Der Zauber des menschlichen Netzwerks](#)



Die Kommunikationszauberformel, um verstanden zu werden

Das Portal, um stilvoll zu Verkaufen

Denk daran, dass Du den Zugang zu unserem
Mitgliederbereich ebenfalls hast, dort findest Du weitere
Inhalte, Ideen, vertiefende Produkte und Angebote sowie die
Möglichkeit für Dich zu Netzwerken!

[Die OnlineZauber Webseite steht für Dich offen!](#)

**Natascha
Heistrüvers
Stilvoll Verkaufen**

Der Zauber des menschlichen Netzwerks – wahrer OnlineZauber

Technologie mit Herz – Stefan Loga
Stilvoll verkaufen – Natascha Heistrüvers

Ich bin Natascha, digitale Verkaufs- und
Vertriebsexpertin und seit 2019 Online



Stefan Logar

Der Techie mit Herz

Seit 14 Jahren habe ich mein eigenes online Business und bin durch viele Höhen und Tiefen gegangen.

In der Zusammenarbeit mit über 812 Kunden international, habe ich nahezu alles Erdenkliche an online Technik benutzt, eingerichtet, aufgebaut und gehandhabt.

Dabei habe ich selbst oft in Tools und «Lösungen» investiert, die sich am Ende als unterirdisch herausgestellt haben.

Nach vielen Jahren des Probierens und «Herumbastelns» habe ich nach und nach Software, Lösungen, Tools, und Programme entdeckt... die wirklich das Halten was sie versprechen.

Hier hast Du den dritten Schlüssel zu einem profitablen Online-Business erhalten. Somit kannst Du ein weiteres Schloss zur Tür Deines eigenen 6-stelligen Online-Businesses aufschliessen.

Ich hoffe der kleine Leitfaden hat Dir geholfen etwas Klarheit, eine Übersicht, und vielleicht das eine oder andere für Dich zu entdecken... so dass Du auf Deiner Reise weiterkommen wirst.

Von Herzen alles Liebe. Und sonnige Grüße
Stefan Logar

