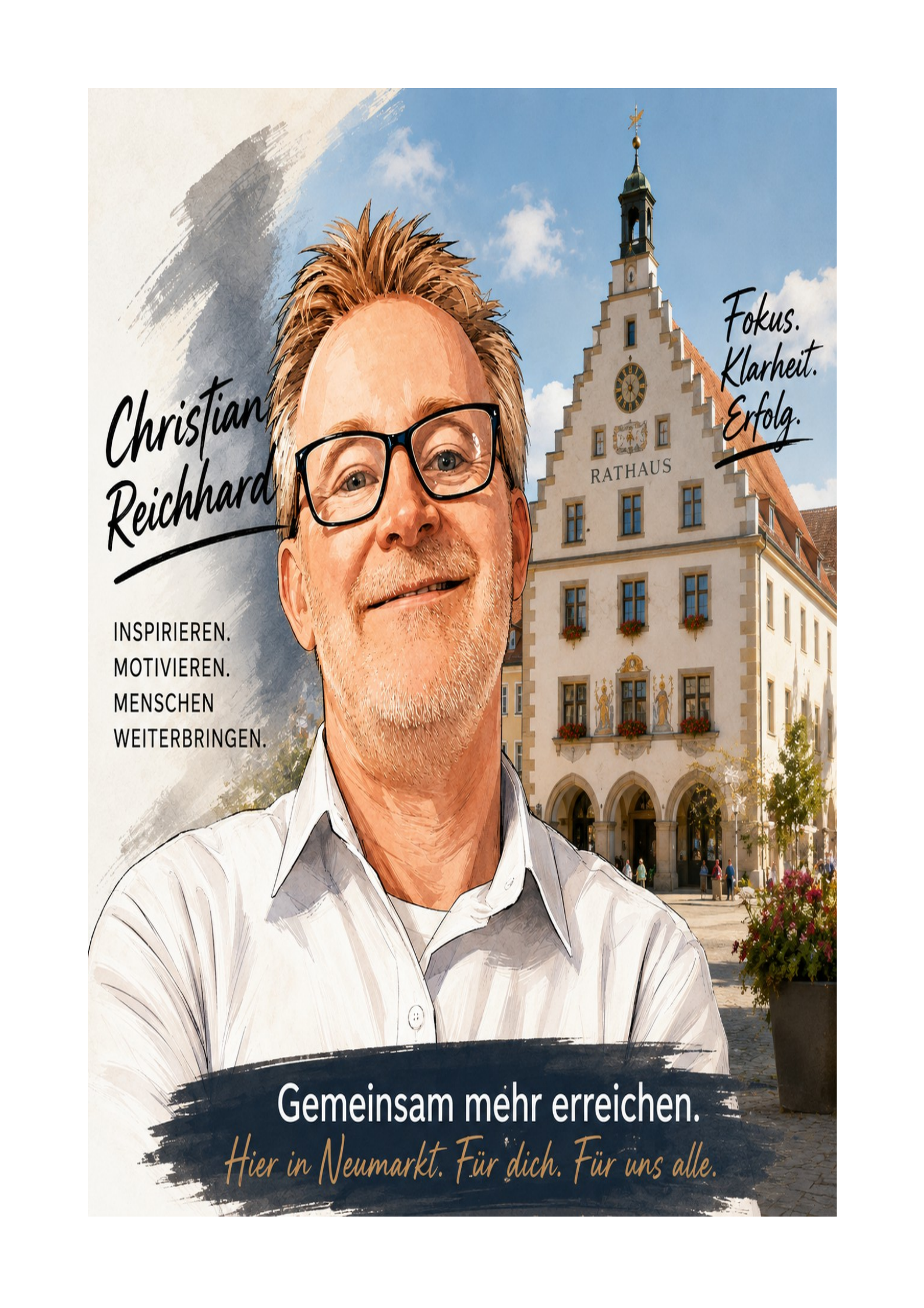


A composite image featuring a realistic portrait of a man with glasses and a white shirt in the foreground, and a photograph of a historic town hall (Rathaus) in the background. The man's portrait is rendered with soft, painterly textures. The town hall is a multi-story building with a stepped gable, a clock face, and the word 'RATHAUS' inscribed on its facade. The scene is set in a sunny outdoor environment with a clear blue sky and some greenery visible at the bottom right.

*Christian
Reichhard*

INSPIRIEREN.
MOTIVIEREN.
MENSCHEN
WEITERBRINGEN.

*Fokus.
Klarheit.
Erfolg.*

Gemeinsam mehr erreichen.
Hier in Neumarkt. Für dich. Für uns alle.

Einfach erfolgreiches Empfehlungsmarketing – ohne Druck, ohne Kaltakquise!

Viele Menschen denken beim **Empfehlungsmarketing** sofort an aufdringliche Verkaufsgespräche, ständige Nachrichten an Freunde oder das Gefühl, anderen unbedingt etwas verkaufen zu müssen.

Doch genau das ist nicht der Weg, den ich gehen möchte.

Erfolgreiches Empfehlungsmarketing beginnt für mich nicht mit Verkaufen. Es beginnt mit Vertrauen, persönlicher Erfahrung und der Möglichkeit, etwas selbst kennenzulernen.

Denn wie würdest du dich fühlen, wenn dir jemand ein Produkt empfiehlt, das er selbst kaum kennt?

Wahrscheinlich skeptisch.

Ganz anders ist es, wenn jemand sagt:

„Ich habe es selbst ausprobiert. Schau es dir in Ruhe an. Wenn du möchtest, kannst du es ebenfalls kennenlernen und dir deine eigene Meinung bilden.“

Genau darin liegt für mich die Stärke des Empfehlungsmarketings.

Erst selbst erleben – dann ehrlich empfehlen!

Ich bin überzeugt: **Man muss kein geborener Verkäufer sein, um erfolgreich Empfehlungsmarketing zu betreiben.**

Viel wichtiger ist, dass du hinter dem stehst, was du weiterempfehlst.

Wenn du ein Produkt selbst ausprobierst und damit positive Erfahrungen machst, kannst du viel natürlicher darüber sprechen.

Du musst keine Verkaufssprüche auswendig lernen.

Du musst niemanden überreden.

Du musst auch nicht jedem Menschen dein Angebot vorstellen.

Du kannst einfach deine Erfahrung teilen.

Zum Beispiel beim Gespräch mit Freunden, Kollegen oder Bekannten:

„Ich beschäftige mich gerade intensiver mit dem Thema Energie und Wohlbefinden. Ich habe dabei etwas kennengelernt, das ich selbst interessant finde. Wenn du möchtest, kannst du es einfach einmal ausprobieren und dir deine eigene Meinung bilden.“

Das ist kein Druck.

Das ist eine Einladung.

Meine Erfahrung: Menschen möchten selbst entscheiden

Ein wichtiger Punkt beim Empfehlungsmarketing ist für mich die persönliche Freiheit.

Menschen möchten nicht das Gefühl haben, dass ihnen etwas aufgeschwatzt wird.

Sie möchten verstehen, **warum etwas interessant sein könnte**.

Sie möchten Fragen stellen.

Und vor allem möchten sie selbst entscheiden.

Deshalb finde ich den Ansatz „**kennenlernen – ausprobieren – eigene Erfahrung machen – entscheiden**“ so wertvoll.

Gerade wenn es um Produkte rund um Ernährung, Bewegung und Wohlbefinden geht, kann ein persönliches Kennenlernen viel mehr bewirken als zehn Verkaufsgespräche.

Denn deine Aufgabe ist nicht, jemanden zu überzeugen.

Deine Aufgabe ist es, **eine Möglichkeit zu zeigen**.

Probieren statt Überreden

Stell dir vor, jemand erzählt dir zehn Minuten lang, wie gut ein Produkt ist.

Du hörst zu.

Vielleicht bist du interessiert.

Aber innerlich fragst du dich:

„Funktioniert das wirklich für mich?“

Jetzt gibt es eine andere Möglichkeit.

Du kannst sagen:

„Warum probierst du es nicht einfach selbst aus? Dann kannst du dir dein eigenes Bild machen.“

Damit veränderst du das gesamte Gespräch.

Aus einem Verkaufsgespräch wird ein Kennenlernen.

Aus Überzeugungsarbeit wird persönliche Erfahrung.

Und aus einem skeptischen Interessenten kann ein zufriedener Kunde werden – **wenn das Produkt tatsächlich zu ihm passt**.

Natürlich gibt es keine Garantie, dass jeder Mensch begeistert sein wird. Und

genau das macht eine ehrliche Empfehlung aus.

3 einfache Schritte für dein Empfehlungsmarketing

1. Erlebe es selbst

Lerne das Produkt kennen.

Nutze es entsprechend den Herstellerangaben und beschäftige dich mit den Eigenschaften und Anwendungsmöglichkeiten.

Nur wenn du weißt, wovon du sprichst, kannst du authentisch darüber erzählen.

2. Teile deine Erfahrung

Erzähle nicht einfach:

„Das Produkt ist super.“

Das ist zu allgemein.

Erzähle lieber, **warum du dich damit beschäftigst**, was dich daran interessiert und welche persönliche Erfahrung du gemacht hast.

Dabei solltest du bei deinen eigenen Erlebnissen bleiben und keine Heilversprechen oder übertriebenen Wirkungen versprechen.

3. Lass andere selbst entscheiden

Das ist vielleicht der wichtigste Punkt.

Gib deinem Gegenüber die Möglichkeit, etwas kennenzulernen.

Zum Beispiel:

„**Wenn dich das Thema interessiert, können wir uns das gemeinsam anschauen. Du entscheidest anschließend ganz in Ruhe, ob es für dich interessant ist.**“

So entsteht Vertrauen.

Empfehlungsmarketing kann einfacher sein, als du denkst

Du brauchst keine riesige Kontaktliste.

Du brauchst keine perfekten Verkaufssprüche.

Und du musst auch nicht jeden Tag zehn Menschen anschreiben.

Beginne mit Menschen, die dich bereits kennen.

Menschen, mit denen du über Alltag, Gesundheit, Energie, Beruf oder persönliche Ziele sprichst.

Höre zu.

Stelle Fragen.

Finde heraus, was den anderen beschäftigt.

Und wenn dein Angebot tatsächlich zu seinem Anliegen passt, kannst du eine Empfehlung aussprechen.

Nicht mehr. Aber auch nicht weniger.

Das ist für mich modernes Empfehlungsmarketing.

Ein Beispiel aus dem Alltag

Du sitzt mit einem Bekannten bei einem Kaffee.

Er erzählt dir:

„Ich fühle mich momentan ständig schlapp und möchte etwas für mich verändern.“

Jetzt wäre es falsch, sofort mit zehn Produktinformationen loszulegen.

Besser ist eine einfache Frage:

„Was hast du bisher ausprobiert?“

Du hörst zu.

Vielleicht erzählt er dir von seinen bisherigen Erfahrungen.

Dann kannst du sagen:

„Ich beschäftige mich selbst gerade intensiver mit diesem Thema. Wenn du möchtest, zeige ich dir einmal, was ich kennengelernt habe. Du kannst es dir anschauen und selbst entscheiden, ob du es ausprobieren möchtest.“

Kein Druck. Keine Überredung.

Einfach eine Möglichkeit.

Dein Vorteil: Du musst kein Verkäufer sein

Gerade Menschen, die mit dem Gedanken an ein eigenes Empfehlungsbusiness spielen, sagen oft:

„Ich kann doch gar nicht verkaufen.“

Meine Antwort darauf wäre:

Dann verkaufe nicht. Empfehl.

Natürlich gehört ein gewisser Verkauf zum Aufbau eines Geschäfts dazu. Aber Empfehlungsmarketing kann sehr viel persönlicher funktionieren.

Du kannst Menschen kennenlernen.

Du kannst Erfahrungen teilen.

Du kannst Fragen beantworten.

Du kannst Produkte erlebbar machen.

Und du kannst Menschen dabei begleiten, ihre eigene Entscheidung zu treffen.

Das wirkt wesentlich natürlicher als aggressiver Verkaufsdruck.

Dein nächster Schritt

Wenn du **Empfehlungsmarketing einmal ganz praktisch kennenlernen möchtest**, musst du nicht sofort ein Business starten.

Lerne zunächst die Produkte und das Konzept kennen.

Probiere es selbst aus.

Sammele deine eigenen Erfahrungen.

Sprich anschließend mit Menschen, denen das Thema ebenfalls wichtig sein könnte.

Denn genau hier beginnt authentisches Empfehlungsmarketing:

Nicht mit der Frage: „Wie verkaufe ich mehr?“

Sondern mit der Frage:

„Wem könnte das, was ich selbst kennengelernt habe, wirklich einen Mehrwert bieten?“

? Möchtest du Empfehlungsmarketing selbst kennenlernen?

Dann lass uns ganz unverbindlich sprechen. Ich zeige dir, **wie das Konzept funktioniert, welche Möglichkeiten es gibt und wie du selbst erste Erfahrungen sammeln kannst.**

? [Empfehlungsmarketing kennenlernen]

Du entscheidest selbst, ob und wann du den nächsten Schritt gehen möchtest.