

# Mögliche Gesprächseinstiege

Hier ist eine Übersicht mit verschiedenen Gesprächseinstiegen, damit du je nach Situation und Persönlichkeit den Weg wählen kannst, der sich für dich natürlich anfühlt:

## 1. Für enge Freunde und Familie ❤️

- „Du, ich habe etwas kennengelernt und musste direkt an dich denken. Hättest du Lust, dir das mal mit mir anzuschauen?“
- „Ich habe etwas entdeckt, das mein Leben gerade sehr bereichert. Könntest du dir vorstellen, mit mir zusammen etwas aufzubauen?“
- „Wenn ich etwas kennen würde, das uns langfristig mehr Zeit und finanzielle Freiheit ermöglichen könnte – wärst du offen, es dir anzuhören?“
- „Ich habe eine Möglichkeit kennengelernt, die ich richtig spannend finde. Darf ich dir davon erzählen?“

## 2. Wenn jemand über Geldsorgen spricht 💰

- „Das klingt wirklich herausfordernd. Bist du denn aktiv auf der Suche nach einer Lösung dafür?“
- „Hast du für dich schon eine Möglichkeit gefunden, daran etwas zu verändern?“
- „Wenn ich etwas kennen würde, das dir dabei helfen könnte, würdest du es dir unverbindlich anschauen?“

Weitere Möglichkeiten:

- „Wenn du dein Einkommen erhöhen könntest, ohne deinen jetzigen Job aufzugeben – wäre das interessant für dich?“
- „Wie würde dein Leben aussehen, wenn Geld etwas weniger Druck machen würde?“

## 3. Wenn jemand mehr Zeit für die Familie möchte 👨👩👧

- „Wünschst du dir manchmal mehr Zeit für die Dinge, die dir wirklich wichtig sind?“
- „Wenn es eine Möglichkeit gäbe, langfristig mehr Zeitfreiheit zu bekommen, würdest du sie dir anschauen?“
- „Was würdest du mit einem zusätzlichen freien Tag pro Woche machen?“

## 4. Wenn jemand gestresst oder unzufrieden im Job ist 🕒

- „Liebst du das, was du beruflich machst, oder würdest du etwas verändern, wenn du könntest?“
- „Wenn du nicht mehr auf jeden Euro angewiesen wärst, würdest du dann noch genau das Gleiche machen?“
- „Könntest du dir vorstellen, dir nebenbei ein zweites Standbein aufzubauen?“

## 5. Wenn jemand gesundheitliche Herausforderungen anspricht 🌿

- „Bist du auf der Suche nach Möglichkeiten, dein Wohlbefinden zu verbessern?“
- „Hast du schon etwas gefunden, das dir wirklich hilft?“
- „Wenn ich etwas kennen würde, das dich unterstützen könnte, wärst du offen dafür?“

## 6. Neugierde wecken ✨

- „Darf ich dir eine Frage stellen? Was würdest du tun, wenn Zeit und Geld keine Rolle mehr spielen würden?“
- „Wenn sich in deinem Leben in einem Jahr etwas positiv verändert hätte – was wäre das?“
- „Gibt es etwas, das du gerne machen würdest, aber momentan nicht kannst?“

## 7. Der sanfte Empfehlungs-Einstieg 🌱

- „Ich weiß nicht, ob das etwas für dich ist, aber ich habe sofort an dich gedacht.“
- „Du musst gar nichts entscheiden, aber ich würde mich freuen, wenn du es dir einfach mal anschaust.“
- „Ich sammle gerade Menschen um mich, die offen für neue Möglichkeiten sind. Wärst du grundsätzlich offen dafür?“

## 8. Für Menschen, die gerne anderen helfen 🤝

- „Du bist jemand, der gerne Menschen unterstützt. Könntest du dir vorstellen, dabei sogar noch etwas für dich und deine Familie aufzubauen?“
- „Wie schön wäre es, wenn man anderen helfen und gleichzeitig selbst davon profitieren könnte?“

## 9. Direkt und ehrlich 😊

- „Ich baue mir gerade nebenberuflich etwas auf und suche ein paar offene Menschen, die sich das unverbindlich anschauen möchten. Musste dabei an dich denken.“
- „Ich habe eine Möglichkeit kennengelernt, die für viele Menschen eine echte Chance sein kann. Darf ich dir die Infos schicken?“
- „Mehr als ein Nein kann nicht passieren – hättest du Lust, mal reinzuschauen?“

Das Wichtigste bei jedem Gesprächseinstieg ist: nicht überzeugen wollen, sondern neugierig machen und eine Tür öffnen. Menschen entscheiden selbst, ob sie hindurchgehen möchten. 😊

## Erläuterung

Versuche einmal ganz bewusst, den Gedanken loszulassen, dass wir hier Produkte verkaufen.

Denn dieser Vergütungsplan kann so viel mehr als das.

Es geht darum, Menschen eine Möglichkeit aufzuzeigen – eine Möglichkeit, die ihr Leben in verschiedenen Bereichen bereichern kann.

Unser Anliegen ist es, Menschen, die wir kennen und sympathisch finden, auf diese Chance aufmerksam zu machen.

Nie, um sie zu überzeugen oder zu überreden, sondern damit sie selbst entscheiden können, ob sie sich diese Möglichkeit einmal anhören möchten.

Vielleicht ist heute der richtige Zeitpunkt. Vielleicht auch erst in ein paar Monaten oder Jahren. Und das ist vollkommen in Ordnung.

Unsere Aufgabe ist nicht, Entscheidungen für andere zu treffen. Unsere Aufgabe ist es, Menschen miteinander zu verbinden und ein Netzwerk aus Eigenkonsumenten entstehen zu lassen – Menschen, die hochwertige Produkte selbst nutzen, ihre Erfahrungen weitergeben und dadurch ganz natürlich Empfehlungen aussprechen.

Es geht um Beziehungen statt um Verkauf.

Um Vertrauen statt um Druck.

Und darum, Chancen sichtbar zu machen, damit jeder frei entscheiden kann, ob dieser Weg zu ihm passt.