

WHY WE RECOMMEND NETWORK MARKETING

Voor diegenen die meer uit
het leven willen biedt de
netwerkmarketingindustrie
vele voordelen.

by **Robert Kiyosaki** and **Donald Trump**

VOOR DIEGENEN DIE NIET BEKEND ZIJN MET MIJN VORIGE BOEKEN, via het *CASHFLOW Kwadrant* van 'Rich Dad's' laat ik in het tweede boek uit de serie zien waarom sommige mensen het gemakkelijker vinden om rijk te worden dan anderen.

Het *CASHFLOW Kwadrant* uit Rich Dad's is het meest belangrijke uit mijn boeken voor die mensen die iets willen veranderen in hun leven. Hier een paar termen uit dit artikel die refereren aan de letters in dit *Kwadrant*:



E - staat voor 'Employee' (iemand die in loondienst werkzaam is)

S - staat voor 'Self-employed' (kleine zelfstandige of vrije beroepsbeoefenaar)

B - staat voor 'Business owner' (eigenaar van een eigen bedrijf)

I - staat voor 'Investeerder'

Waarom Netwerkmarketing?

Toen ik voor het eerst hoorde van netwerkmarketing was ik er tegen. Maar nadat ik mezelf er voor geopend had, begon ik voordelen te zien die maar weinig andere zakelijke mogelijkheden bieden. Succes in het leven op lange termijn is een weerspiegeling van uw opleiding, levenservaring en persoonlijk karakter. Veel netwerkmarketingbedrijven voorzien in trainingen op het gebied van persoonlijke ontwikkeling op exact die meest belangrijke gebieden.

De meeste scholen leiden op voor de 'E' of de 'S' in het kwadrant, en dat is fantastisch als dat de gebieden zijn waar u uw leven wilt doorbrengen. De meeste hogere opleidingen leiden studenten op voor hoogbetaalde banen in het bedrijfsleven als een 'E', niet als een 'B'.

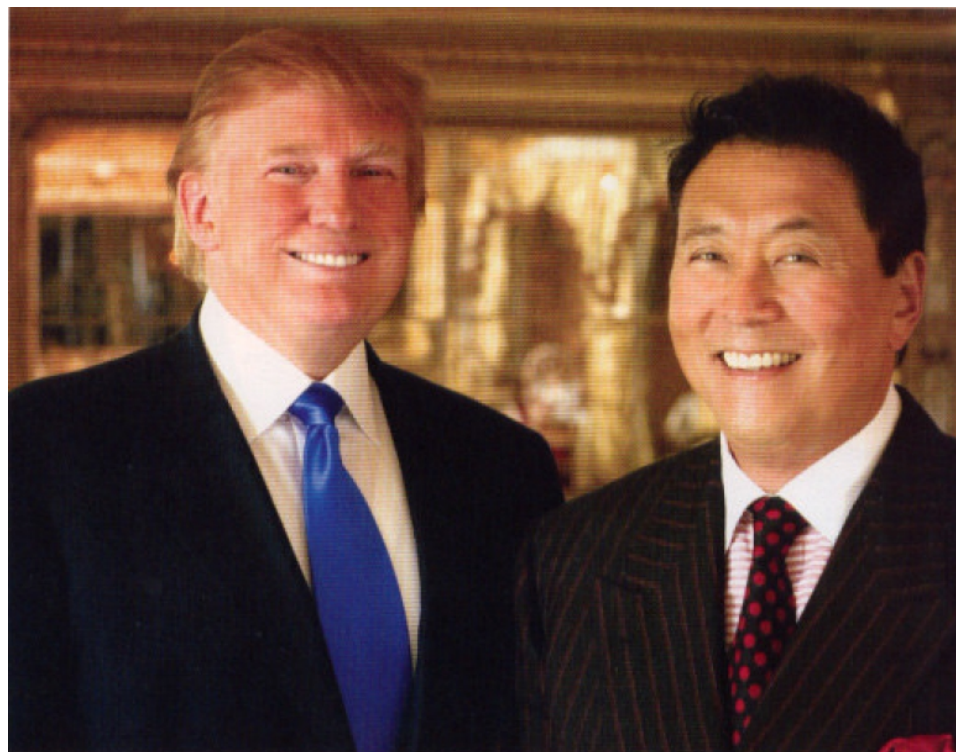
Netwerkmarketing: De industrie voor mensen die hun leven willen veranderen

Wat als u in het kwadrant een 'E' of een 'S' bent en u wilt veranderen? Wat als u een 'B' wilt worden? Waar vindt u de opleiding die u daarvoor opleidt? Ik adviseer een netwerkmarketingbusiness. Ik adviseer de industrie voor mensen die willen veranderen, om zo de noodzakelijke vaardigheden en training op het gebied van (levens)instelling te krijgen om succesvol te worden in dat gedeelte van het kwadrant.

Ondernemer zijn en tegelijkertijd een (nieuwe) business opbouwen in het 'B-kwadrant' is een van de moeilijkste uitdagingen die iemand kan aangaan. De reden waarom er meer mensen in het E- en S-kwadrant werken is simpel omdat die kwadranten minder van ze eist dan het B-kwadrant. Men zegt wel eens: "Als het gemakkelijk was, dan zou iedereen het doen."

Persoonlijk heb ik moeten leren hoe ik mijn onzekerheid, mijn verlegenheid en de angst voor afwijzing te boven kon komen. En ik moest leren om weer omhoog te krabbelen en door te gaan als iets mislukt was. Dit zijn een paar persoonlijke kenmerken die iemand dient te ontwikkelen als ze succesvol willen zijn in een business in het B-kwadrant, ongeacht of het nu een netwerkmarketingbusiness is, een franchise of dat men iets onderneemt waarbij men echt vanaf het begin moet beginnen.

Een belangrijke persoonlijke vaardigheid die vereist is in een business in B-kwadrant is leiderschap. Krijgt u het voor elkaar om over uw eigen angsten heen te stappen en anderen te helpen over hun angsten heen te stappen om zo de klus te klaren? Dit is een vaardigheid die de Marine me geleerd heeft. Als Marineofficieren was het noodzakelijk dat we anderen in de strijd begeleidden, ook al waren we allemaal doodsbang om te sterven.



Waarom Netwerkmarketing?

Donald Trump's Reactie

Marketing is een krachtig instrument en netwerkmarketing kan die kracht versterken, mits u zelfgemotiveerd bent. Bekijk in een simpele beeldvorming eens een product en haal het reclamebureau weg; Het is aan u om te adverteren en de marketing te doen.

Dat is een zware taak, maar het kan wel als u gepassioneerd genoeg bent om het proces zelf in gang te zetten en een slinger te geven en de motivatie op een hoog niveau in gang te zetten. Het vereist ondernemerskracht en dat betekent doelgericht werken en met volharding. Ik adviseer geen netwerkmarketing aan mensen die niet in hoge mate zelfgemotiveerd zijn.

Een ander belangrijk aspect van netwerkmarketing is dat het een onafscheidelijke sociale business is. Dus als u geen sociaal persoon bent en u bent iemand die maar weinig buiten de deur komt, dan zou ik er als ik u was toch nog even over nadenken voordat ik dit ging doen. Sociale vaardigheid is een vereiste.

Net als bij alle advertenties heeft het geen zin om een fantastische advertentiecampagne te hebben als het product niet evenredig fantastisch is. Hou ook in gedachten dat als u besluit om distributeur te worden, dat u dan wettelijk verantwoordelijk bent voor de uitspraken die u persoonlijk over een product, het bedrijf en de mogelijkheden doet. Maar wees er boven alles zeker van dat het product de moeite waard is voor de energie die u er in steekt en de totale toewijding die u er aan geeft, want anders gaat u energetisch gezien rond uw eigen as draaien.

Wanneer het op netwerkmarketing aankomt heeft Robert al verteld dat het belangrijk is om buiten de comfortabele zone te treden. Hij vernoemde ook dat u uzelf voldoende tijd dient te geven. Dit zijn hele goede punten om eens over na te denken. Ik ben het er tevens mee eens dat leiderschapskwaliteiten van cruciaal belang zijn voor succes. U dient weldegelijk een aanvalshouding, een 'kan doen' mentaliteit te hebben.

Zorg, zoals met alles wat u wilt ondernemen, dat u alles weet over wat u gaat doen voordat u begint. Netwerkmarketing heeft zichzelf bewezen als een haalbare en zeer lonende bron van inkomsten, en de uitdagingen die het met zich mee brengt zou net iets kunnen zijn wat u nodig hebt. Er zijn opmerkelijke voorbeelden



van succes, en die successen zijn behaald via ijver, vlijt, enthousiasme en het juiste product, in combinatie met timing. Zoals in zo vele kwesties die we hiervoor ooit besproken hebben zijn er tastbare en niet-tastbare zaken mee gemoeid. Maar succes is allerminst een mysterie, en dat geldt tevens voor netwerkmarketing.

De meeste mensen kennen het fenomeen 'enquêteur', een onderzoeksmethode die reclamebureaus wel eens gebruiken wanneer ze een nieuw product moeten testen. Het zijn mensen die er in opdracht op uit gaan om simpelweg aan alledaagse mensen te vragen wat zij leuk en niet leuk vinden aan een nieuw product. Wanneer u een product leuk, fijn of prettig vindt, dan is het voor de enquêtegroep natuurlijk belangrijk om uw idee over het product direct op te slaan. Omdat u het een goed product vindt, wil nog niet zeggen dat anderen dat product ook willen. Een gelijke noemer vinden in productbenadering doet daarom zeker ter zake.

Mijn advies in een notendop over netwerkmarketing is dat u een en ander onderzoekt, en dat u dan alles wat u heeft steekt in uw product. Onvervalst enthousiasme is moeilijk te verslaan, en het geluk zal aan uw hand zijn.

Ik ontmoet veel mensen in het S-kwadrant, de specialisten of eigenaren van kleine bedrijven die graag uit willen breiden maar waar het simpelweg ontbreekt aan leiderschapskwaliteiten. Niemand wil zo'n mensen volgen. De medewerkers vertrouwen hun leider niet, of de leider inspireert de medewerkers niet om zichzelf te beteren.

Zoals eerder vernoemd, Forbes definieerde een eigenaar van een grote onderneming, iemand uit het B-kwadrant, als een persoon die leiding geeft aan een bedrijf met meer dan 500 medewerkers. Deze definitie is waarom leiderschapskwaliteiten in het B-kwadrant van cruciaal belang zijn.

Waar zou u een business kunnen vinden die de tijd investeert in uw kennis, uw persoonlijke ontwikkeling én aan het opbouwen van een eigen business? Het antwoord is: bij de meeste netwerkmarketingbedrijven.

Netwerkmarketing is een B-kwadrant business.

Een business opbouwen in het B-kwadrant is geen gemakkelijke taak, dus u dient uzelf af te vragen "Heb ik in me wat er voor nodig is? Ben ik bereid om buiten mijn comfortabele zone te treden? Ben ik bereid me te laten leiden en ben ik bereid te leren om te begeleiden? Zit er een zeer rijk persoon in mij die er

klaar voor is zich te ontplooien?" Als het antwoord "Ja" is, begin dan met zoeken naar een netwerkmarketingbusiness die een zeer goed trainingsprogramma aanbiedt. Persoonlijk zou ik me minder concentreren op het product of het vergoedingsplan maar meer op het onderwijs en het programma voor persoonlijke ontwikkeling wat het bedrijf biedt.

Een netwerkmarketingbusiness is een business in het B-kwadrant omdat het voldoet aan diverse criteria waar ik in een business of investering naar kijk. Die criteria zijn:

1. **Hefboomeffect:** Kan ik andere mensen opleiden om voor mij te werken?
2. **Control:** Heb ik een beschermd systeem wat van mij is?
3. **Creativiteit:** Staat de business mij toe om creatief te zijn en mijn eigen persoonlijke stijl en talenten te ontwikkelen?
4. **Uitbreidingsmogelijkheden:** Kan mijn business onbegrensd groeien?
5. **Voorspelbaarheid:** Is mijn inkomen voorspelbaar als ik doe wat er van mij verwacht wordt? Als ik succesvol ben, en ik blijf mijn business uitbouwen, gaat mijn inkomen dan evenredig met mijn succes en harde werken omhoog?

Is netwerkmarketing een piramidesysteem?

Mij wordt vaak gevraagd of netwerkmarketing een piramidesysteem is. Mijn antwoord is dat traditionele bedrijven pas echt piramidesystemen zijn. Zo'n bedrijf heeft maar één persoon aan de top staan, gewoonlijk de CEO, en rest zit daaronder.

Een goede netwerkmarketingbusiness is precies het omgekeerde van een traditioneel businessmodel. Een netwerkmarketingbusiness is ontworpen om u naar de top te brengen, niet om u onder aan de ladder te laten staan. Een goede netwerkmarketingbusiness wordt geen succes indien het geen mensen naar de top brengt.

Aanvullende informatie die de moeite waard is te vernoemen

1. **Meer belastingvoordelen.** Door in uw vrije tijd een netwerkmarketingbusiness te beginnen en uw reguliere baan aan te houden, kunt u net zoals de rijken vaak profiteren van vele belastingvoordelen. Een parttime business hebben kent meer belastingaftrek dan een medewerker in loondienst dat heeft. Bijvoorbeeld, u zou bepaalde autokosten kunnen aftrekken,

computer, telefoon, sommige maaltijden en vermaak. Over de exacte regelgeving in uw situatie dient u natuurlijk wel een ander na te vragen bij een belastingadviseur. En de kosten die een belastingadviseur met zich meebrengt zijn ook weer aftrekbaar van de belasting. In de meeste gevallen kan een medewerker in loondienst de kosten van een belastingadviseur niet aftrekken. Met andere woorden, de regering geeft u een belastingvoordeel bij advies over hoe u minder belasting hoeft te betalen.

2. **Ontmoet gelijkgezinde mensen.** Een van de voordelen die ik had is dat mijn vrienden ook in dat B-kwadrant wilden zitten. Toen ik net begon dachten de meeste van mijn E kwadrant vrienden dat ik gek was. Zij begrepen gewoon niet dat ik geen vaste baan wilde hebben of een vast salaris. Dus een belangrijk punt om een B te worden is uzelf te omringen met andere mensen die een B zijn en die u ook graag een B willen zien worden.

3. **Geef uzelf de tijd.** Er is tijd nodig om succesvol te worden in ieder in ieder gedeelte van het kwadrant. Net zoals het tijd kost om de ladder te beklimmen van een conventioneel



Donald Trump en Robert Kiyosaki zijn bezorgd. Hun bezorgdheid is dat de rijken alsmaar rijker worden, terwijl veel mensen in veel landen steeds armer worden. Donald en Robert willen dat u rijk wordt.

bedrijf zoals een E, of zoals een succesvol doctor of advocaat te worden in het S-kwadrant, kost het tijd en toewijding om succesvol te worden in het B-kwadrant. Het heeft mij jaren gekost om in het B-kwadrant een succesvolle business op te bouwen.

4. **Netwerkmakingbedrijven zijn geduldig.** Een van de mooie dingen aan een netwerkmakingbusiness is dat het investeert in u, zelfs als u geen succes hebt. Als u in de coöperatieve wereld niet in zes maanden tot een jaar succesvol bent, dan wordt u vaak ontslagen. Maar zolang u bereidt bent om er uw tijd en energie in te steken, blijven de meeste bedrijven in de netwerkmakingwereld bereidt om samen met u te werken aan uw ontwikkeling. Zij willen per slot van rekening dat u naar de top gaat.

5. **Gebruik de systemen die al werken.** De diverse systemen in de industrie zijn al uitgetoetst en hebben zich al bewezen, wat het voor u mogelijk maakt om vanaf het begin op volle kracht aan de slag te gaan in plaats van nog een intern systeem te moeten ontwikkelen van een nieuw bedrijf.

Conclusie

Nadat ik mijzelf er voor opengesteld had, zag ik uiteindelijk een aantal unieke voordelen die de netwerkmakingindustrie aan die mensen biedt die graag meer uit het leven willen, en over het algemeen kost het veel minder om bij een netwerkmakingbedrijf te beginnen dan een conventionele business voor uzelf te moeten opzetten.

Dit artikel is een uittreksel van Robert en Donald's nieuw boek 'Why We Want You To Be Rich', gepubliceerd met toestemming van Rich Press, onderdeel van Rich Publishing, L.L.C. Copyright ©2006 door Donald J. Trump and Robert T. Kiyosaki. Alle rechten voorbehouden.

Donald Trump is de definitie van het Amerikaanse succesverhaal. Hij is afgestudeerd aan de Wharton School of Finance en zijn onroerend goed projecten zijn, nationaal en internationaal, de meest prestigieuze projecten waaronder wereldberoemde Fifth Avenue wolvenkrabber, Trump Tower, Trump Park Avenue, de historische Mar-a-Lage Club in Palm Beach, Florida en het Palm Trump International Hotel and Tower in ontwikkeling in Dubai. Zijn golfbanen hebben al vier prijzen gewonnen (één wordt er op dit moment ontwikkeld in Schotland) reflecteren zijn passie voor golf. Coproduceer van de reality-tv hit show, The Apprentice, en daarvoor als een ster genomineerd voor de Emmy Awards. Hij is tevens als auteur van zeven bestsellers een echte mediagigant.

*Robert Kiyosaki, auteur van Rijke Pa Arme Pa, een onbetwiste internationale bestseller, is investeerder en ondernemer die gespecialiseerd is in de mijnbouw en onroerend goed. Tevens is hij voorlichter wiens perspectieven over geld en investeren een klap in het gezicht zijn van het conventioneel denken over deze onderwerpen. Rijke Pa Arme Pa, gepubliceerd in 1997, stond bijna zes jaar lang aan de top van de bestsellerslijst van de New York Times. Zijn boeken zijn vertaald in 46 talen en verkrijgbaar in 97 landen. Wereldwijd zijn er meer dan 26 miljoen exemplaren van de 'Rijke Pa serie' verkocht en het heeft bestsellerslijsten aangevoerd in Azië, Australië, Zuid-Amerika, Mexico, Zuid-Afrika en Europa. Hij heeft, in feite helemaal alleen, de manier waarop tientallen miljoenen mensen in de wereld denken over geld uitgedaagd en veranderd. **YB***

