

„Jeder der atmet, könnte Ihr 21 %er werden.“

Ich kann Ihnen nur wünschen, dass Sie bei der Suche Ihrer Geschäftspartner nicht selektieren. Oder hätten Sie mich als junge Studentin von 18 Jahren auf das LR Geschäft angesprochen und mir eine Karriere zugetraut?

Im Mai 1999 mit 18 Jahren beantragte ich meine Partnernummer. Meine Ziele waren überschaubar: mal richtig shoppen gehen und meinem Fiat einmal mehr den Durst löschen. Anfangs interessierte ich mich deshalb nur für den preiswerten Einkauf und das Weiterempfehlen der Produkte. Mit dem Marketingplan hatte ich mich noch gar nicht beschäftigt. Für mich hörte sich vieles etwas utopisch an: Mercedes Benz Firmenwagen, Luxus-Reisen, 5 - 6stellige Monatseinkommen...



Mein Karriere-Start

Auf einer meiner Produktpartys sprachen mich zwei Frauen an, ob sie nicht auch LR Partner werden könnten. Ehrlich gesagt, wollte ich das gar nicht. Schließlich waren sie doch meine Kunden und ich befürchtete, dass mir dadurch meine Handelsspanne verloren geht. Aber glücklicherweise wurde ich jetzt gezwungen, mich intensiver mit dem Marketingplan auseinander zu setzen.

Kurze Zeit später wurde ich zum 14 %er Seminar eingeladen. Ich freute mich auf ein entspanntes Wochenende in einem schönen Hotel mit tollem Ambiente. Doch dieses Seminar legte bei mir den Schalter um. Mir wurde klar: Sprichst du mit Menschen über Produkte, wirst du Kunden gewinnen - stellst du das Geschäft in den Mittelpunkt, werden Geschäftspartner entstehen. Der Aufbau eines Netzwerks von Vertriebspartnern reizte mich, denn es garantierte mir ein passives Einkommen. Ich begann, begeistert mit jedem über die Einkaufsvorteile und Verdienstmöglichkeiten zu sprechen. Aber auch ich blieb nicht vor Skeptikern verschont: Was wäre gewesen, wenn ich auf diese Personen gehört hätte?

Etwa 4 Monate nach dem 14 %er Seminar erreichte ich die 21 % Stufe und 10 Monate später wurde ich Orgaleiterin. Das passierte nicht zufällig, sondern war das Ergebnis kontinuierlicher Arbeit. Ich habe regelmäßig neue Kontakte geknüpft, telefoniert, Erstlinien gesetzt, Tiefe aufgebaut, Seminare besucht und Dinge getan, vor denen ich Angst hatte - Aktivitäten, die viele andere nicht tun, weil sie unangenehm sind.

Die Entscheidung meines Lebens

Die Kombination aus Studium und dem LR Geschäft brachte mich in meiner persönlichen Entwicklung unglaublich voran. Ich machte mir nicht selten Gedanken über meine beruflichen Perspektiven. Ich wünschte mir einen Job, bei dem ich frei und unabhängig sein konnte, der mir Spaß bereitete. 2004 mit 23 Jahren traf ich dann eine Entscheidung: Ich wollte LR zu meinem Hauptberuf machen. Aber ist es nicht verrückt, du studierst über 5 Jahre um das festzustellen?

Durchstarten ist angesagt

Von nun an stand mein Team im Vordergrund: Durch die unterstützende Begleitung meiner Geschäftspartner und somit auch dem Nachziehen von Führungskräften, wurde ich Bronze-, Silber- und inzwischen Gold-Orgaleiterin.



Christin Dehnhardt im Kreis Ihrer Führungskräfte

Für mich war meine bisherige LR Karriere ein Prozess. Kein Schnellstart, kein Geheimnis, nur Fleiß, Konsequenz, Durchhaltevermögen und vor allem Begeisterung und Spaß.

Wenn Sie das Geschäft regelmäßig und konsequent betreiben, entwickeln Sie ein leidenschaftliches Gefühl und Sie werden anfangen, Ihren Job zu lieben und zu leben. Wann fangen Sie an, dieses Geschäft ernsthaft zu betreiben?

Ihre Christin Dehnhardt

Meine Tipps für Sie:

1. Besuchen Sie Seminare für das passende Rüstzeug und Motivation.
2. Betreiben Sie das Geschäft so unkompliziert wie möglich, es wird dadurch für Ihre Partner transparent und duplizierbar.
3. Investieren Sie pro Woche 10-15 Stunden für Ihre Terminvereinbarungen und Geschäftsvorstellungen.

Heute bin ich 26 Jahre jung, fahre einen Mercedes Benz CLS, erlebe Luxus-Reisen und erhalte jeden Monat einen 5stelligen Bonusscheck.



Christin Dehnhardt, D

Partner seit: 05/99

21%er seit: 07/00

TL seit: 08/00

OL seit: 01/01

Bronze-OL seit: 07/04

Silber-OL seit: 11/05

Gold-OL seit: 01/07



Mein LR Weg bis Gold