

STARTE

Jetzt



Willkommen!

Du bist daran interessiert, etwas über die Möglichkeiten im Direktvertrieb mit Stampin' Up! zu erfahren? Du möchtest wissen, worauf es für uns Demos ankommt. Hier bist du richtig.

Mit diesem Kompaktkurs bekommst du wichtige Infos dazu, wie du dich gut am Markt aufstellen kannst.

Falls du beim Lesen merken solltest, dass das Demoleben doch nichts für dich ist, dann bist du etwas informierter als vorher. Jedenfalls hoffe ich das und wünsche dir nun viel Freude beim Lesen.

Deine

Dörthe

Wie ich Demo geworden bin

Lass es mich so sagen: Ich hatte schon eine Weile allein vor mich hin gebastelt, die Berichte anderer Demos von ihren Kursen und Team-Veranstaltungen gelesen und langsam begann mich dieses Leben als Demo mit Stampin' Up! zu interessieren.

Dann ging alles sehr schnell. Mein damaliger Chef versetzte mich zum wiederholten Mal und ich nahm das als Zeichen dafür, dass sich etwas ändern musste. Hätte ich damals schon gewusst, was ich heute weiß, ich wäre aus seinem Büro herausgeschwebt.

Direktvertrieb kompakt erklärt

Es gibt drei verschiedene Direktvertriebsmodelle. Stampin' Up! arbeitet mit dem Party Modell, doch um es gleich vorweg zu nehmen, du musst keine Stempelparties machen. Es geht auch anders.

Kurz gesagt, du bestellst dir ein Starterset, das es schon für wenig Geld gibt und kannst loslegen. Du kannst dir sogar aussuchen, welche Produkte du in deinem Starterpaket haben möchtest. Dann verkaufst du die Stampin' Up! Produkte auf Bestellung an deine Kunden. Ob im Rahmen einer Party im Haus einer Gastgeberin oder für die beste Freundin ist dabei egal. Aus jedem Verkauf erhältst du sofort ein Einkommen ("Soforteinkommen") und mit wachsendem Geschäft zusätzlich Provisionen.

Mehr dazu findest du im Abschnitt „Die häufigsten Fragen vor dem Einstieg“.

Wusstest du, dass du für ein Franchise je nach Bekanntheitsgrad 6.000 - 75.000 € investieren musst?

Ein Starterkit von Stampin' Up! kostet nur 129 Euro und bietet dir die gleichen Vorteile.

Stampin' Up! stellt dir kostenlos Logo, Marketingmaterial und Weiterbildung zur Verfügung. Die Firma übernimmt die Produktentwicklung, Lagerung und wenn du möchtest sogar den Versand an die Kunden für dich. Du kannst also ohne Risiko loslegen und sei es, indem du erst einmal dich selbst mit den schönen Produkten versorgst.

Worauf kommt es an, um Freude und Erfolg als Demo zu haben?

➤ **Begeisterung und Glaube an die Produkte von Stampin' Up!**

Direktvertrieb ist ein Geschäftsmodell, das auf soziale Kontakte setzt. Begeisterung kann dich deshalb weit tragen. Bist du begeistert, kannst du diese Begeisterung auch auf andere übertragen. Glaube an dich selbst, dann glauben auch andere an dich. Mehr noch, deine Kunden werden dir vertrauen und das ist ein Schlüssel um erfolgreich zu sein.

Wenn es so einfach ist, warum machen es dann nicht mehr Leute?

Du wirst überrascht sein, es gibt viele Demos, die nur für eine kurze Zeit dabeibleiben wollen. Sie möchten das günstige Starterset und kaufen dann vielleicht noch eine Zeit lang. Andere starten ohne einen Plan oder mit unrealistischen Erwartungen und geben deshalb schnell auf.

Du solltest dir selbst treu sein und die Ideen Anderer nicht einfach kopieren. Sonst übersiehst du deine eigenen Talente und verlierst vielleicht die Lust. Sei einfach du selbst!

➤ **Du brauchst Visionen, Ziele und Geduld.**

Ich selbst arbeite mit einem Visionboard, nicht nur für meine geschäftlichen Ziele im Leben. Andere nutzen lieber einen Planer oder einen klassischen Kalender. Egal, was dir gefällt, kennst du erst einmal deine Vision, dann brich deine Ziele in kleine Schritte herunter. Mach einen Schritt nach dem anderen und wenn es mal nicht läuft, dann geh mit Zuversicht weiter.

Ein großer Vorteil am Direktvertrieb ist, dass der Einstieg so einfach und für jedermann zu bewerkstelligen ist. Darin liegt zugleich der größte Nachteil.

Stell Dir vor, Du möchtest ein Café eröffnen und brauchst dafür Geld von der Bank. Was brauchst du? Richtig, einen Geschäftsplan, der überzeugt. Um dein Starterset zu bestellen, brauchst du keinen Geschäftsplan. Du bestellst das Starterset und bist über Nacht zur Unternehmerin/zum Unternehmer geworden. Kein Problem, wenn du nur für dich bestellen möchtest. Wenn du aber den Quartalsumsatz durch Verkäufe schaffen und im besten Fall Geld verdienen möchtest, dann solltest du Ziele haben und Ideen, was zu tun ist.

Stampin' Up! hat auf der Webseite für Demonstratoren viele Tipps dazu, wie du dir in kleinen Schritten einen Kundenstamm aufbauen kannst. Ich als deine Stempelmama (wie die Upline bei uns oft liebevoll genannt wird), teile meine Erfahrungen gern mit dir.

Was noch unmittelbar nach dem Einstieg zu bedenken ist, erfährst du im Abschnitt „Die häufigsten Fragen vor dem Einstieg“.

Geduld, was ist das? So oder so ähnlich hätte ich vor knapp acht Jahren reagiert, wenn mir jemand geraten hätte geduldiger zu sein. Wohl gemerkt ging es dabei nicht um die Geduld mit Anderen, sondern v.a. um Geduld mit mir selbst.

Sei geduldig mir dir, stresse dich nicht mit zu hohen Erwartungen. Rom wurde auch nicht an einem Tag errichtet. Wenn du weißt, wie dein „Rom“, also dein Geschäft als Demo, später einmal aussehen soll, dann wirst du ganz

selbstverständlich einen Stein auf den anderen setzen. Es ist ein großartiges Gefühl, wenn man seinem eigenen Traum beim Wachsen zusehen kann.

➤ **Du brauchst Bereitschaft zu persönlichem Wachstum, Empathie und kommunikative Fähigkeiten.**

Machen wir uns nichts vor, ohne kommunikative Fähigkeiten wird es als Demo schwierig. Bevor du jetzt die Hände über dem Kopf zusammenschlägst:

Wusstest du, dass sowohl extrovertierte als auch introvertierte Menschen sehr erfolgreich im Direktvertrieb sind?

Die Erklärung dafür ist ganz einfach: Auch Kunden sind unterschiedlich. Manche fassen sogar schneller Vertrauen, wenn du deine Leidenschaft für die Stampin' Up! Produkte in einer ruhigen Art teilst. Und falls du eher die Party-Queen bist, die laut und leidenschaftlich ist, bestens. Auch du wirst Kunden ansprechen, die genau zu dir passen.

Eine Formel im Verkauf lautet übrigens 80% - 20%. Nur 20% sollten sich um das eigentliche Geschäft drehen, denn Menschen möchten gern von Menschen kaufen, von denen sie sich ein Bild machen und zu denen sie Vertrauen fassen können. Das heißt nicht, dass du Fotos deines jüngsten Zahnarztbesuches teilen musst. Ich würde sowas niemals machen, aber wie schon gesagt, wir sind alle unterschiedlich. Du allein entscheidest, was du von dir preisgeben möchtest.

Unter „Die häufigsten Fragen vor dem Einstieg“ erfährst Du mehr.

Über kurz oder lang kommt jeder von uns an einen Punkt, an dem man sich weiterentwickeln muss. Das kann die erste Stempelparty mit lauter fremden Menschen sein, oder du bist plötzlich Stempelmama geworden und hast dein erstes Teammitglied. Glaub mir, es ist sehr wahrscheinlich, dass deine Begeisterung ansteckend sein wird.

Wenn du an einem Punkt bist, an dem du Rat benötigst und du das Gefühl hast, dass du allein nicht weiterkommst, dann hast du mich als Coach an deiner Seite. Besonders bedeutend ist aus meiner Sicht die Arbeit an deinem Mindset, denn unseren Gedanken bestimmen unsere Grenzen, Möglichkeiten und Entwicklung. Das gilt geschäftlich aber auch privat.

Gedanken beeinflussen unser Handeln. Handeln treibt unsere Aktionen an. Unsere Aktionen führen über die Zeit zum Erfolg.

Wenn du also glaubst, dass du nie mit Stampin' Up! Geld verdienen kannst, dann wird das sehr wahrscheinlich so eintreffen. Wenn du glaubst, dass du deine erste Kundin finden wirst, dann findest du sie auch.

Aber natürlich reicht es nicht aus, nur an den eigenen Erfolg zu glauben.

➤ **Du musst Zeit investieren.**

Je nachdem, was du erreichen möchtest, reicht ein bisschen Zeit in der Woche oder du arbeitest jeden Tag. Wie viele Stunden du investieren möchtest und kannst, hängt allein von dir ab. Du bist schließlich deine eigene Chefin/ dein eigener Chef. Genial, wenn Du mich fragst.

In kaum einem Geschäft bist du so flexibel wie im Direktvertrieb. Du kannst bequem von zuhause arbeiten. Ein Grund übrigens, warum weltweit so viele Frauen und vor allem Mütter im Direktvertrieb Geld verdienen.

Statistik: 2019 betrug das Verkaufsvolumen weltweit schätzungsweise 180 Milliarden US Dollar (Quelle: World Federation of Direct Selling Associations).

Warum ist der Direktvertrieb weltweit so erfolgreich?

Bestimmt kennst du noch andere Direktvertriebsfirmen (Kosmetik, Haushalt, Wellness). Diese Produkte sind in der Regel qualitativ hochwertig, oft exklusiv und inspirierend. Aber natürlich verkaufen auch sie sich nicht von allein.

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg liegt in der persönlichen Ansprache durch unabhängige Repräsentanten, Beraterinnen oder Demonstratoren, wie sie bei Stampin' Up! heißen. Durch die persönliche Beratung wird der Einkauf von zuhause aus zu einem sozialen Erlebnis, egal ob von Angesicht zu Angesicht, telefonisch, per Mail oder dank neuer Medien auch auf anderen Wegen.

Wie frei bin ich wirklich in meinen Entscheidungen?

Du hast einen Rahmen (Richtlinien für Demonstratoren), in dem du dich frei bewegen und deinen individuellen Weg gehen kannst. Unsere Kataloge beinhalten hunderte toller Produkte. Du vertrittst am besten die Dinge, die du selbst besonders überzeugend findest. Niemand muss jedes Stempelset und jede Stanze mögen, auch wir Demos nicht.

Das Geheimnis eines erfolgreichen Geschäftes als Stampin' Up! Demo?

Nachdem ich dir ein paar Basics verraten habe, lüfte ich jetzt mein größtes Geheimnis.

Es geht immer um die Anderen, nie um dich selbst!

Je mehr du etwas für andere anstatt für dich selbst möchtest, desto mehr Menschen wirst du erreichen. Menschen möchten von Menschen kaufen, denen sie vertrauen oder sich einem Team anschließen, das von jemandem angeleitet wird, dem sie vertrauen.

Direktvertrieb ist also etwas für diejenigen, die gern für Andere da sind, die gern beraten und guten Service bieten. Das gilt, ob du einen oder hundert Kunden hast. Mit der Zahl deiner Kunden und Teammitglieder wirst du wachsen.

Frag dich also am Anfang, was wünschst du dir für deine Kunden. Dass sie die gleiche Freude beim Stempeln erleben wie du? Damit lässt sich loslegen. Dass sie eine neue Basteltechnik kennenlernen? Großartig.

Nach meinen Jahren mit Stampin' Up! bin ich überzeugt: Die familiäre Atmosphäre bei Stampin' Up! ist etwas Besonderes. Das wird es dir leicht machen, mit Freude dabei zu bleiben.

➤ Lerne zuzuhören.

Auch mir fällt es noch heute manchmal schwer, angesichts neuer genialer Produkte nicht in Monologe zu verfallen. Besser als deinen Kunden etwas vorzuschwärmen ist es, herauszufinden, was sie wirklich brauchen.

Vielleicht möchte deine Kundin wissen, welchen Kleber du ihr für Schachteln empfehlen kannst. Wenn du sie nie danach fragst, wirst du das wahrscheinlich nie erfahren. Lerne also aktiv zuzuhören und die Bedürfnisse deiner Kunden kennenzulernen. Dann kannst du wirklich guten Service bieten und deine Kunden werden zufrieden sein. Zufriedene Kunden sind die Basis deines Geschäftes.

Damit du für Andere da sein kannst, musst du zuerst für DICH selbst da sein. Sorge gut für dich.

Wenn der Sonntag z.B. dir und deiner Familie gehören soll, dann nimm ihn dir auch frei. Das Geniale am Direktvertrieb ist die Flexibilität. Du kannst bestimmen wann und wieviel Du arbeiten möchtest.

Fokussiere dich auf das was du tust und nicht so sehr auf das Ergebnis.

Wenn du z.B. nicht gern telefonierst, dann lobe dich selbst, wenn du eine bestimmte Anzahl Anrufe erledigt hast. Ob du dabei eine Party gebucht, Produkte verkauft oder ein Teammitglied gewonnen hast, ist egal. Du hast angerufen. Darauf kommt es an.

Die häufigsten Fragen vor dem Einstieg

Hier habe ich die Fragen für dich zusammengestellt, die mir am häufigsten gestellt werden, wenn jemand als Demo einsteigen möchte.

Sollte deine Frage nicht dabei sein, nimm gern Kontakt zu mir auf. Du kannst mir eine Mail schreiben und auf meiner Webseite findest du weitere Informationen.

Wie schaffe ich meinen Quartalsumsatz (Stand 9/2020 ca. 360 Euro)?

Wenn du die Grundlagen aus diesem Kurs anwendest, wird es dir nicht schwerfallen, Kunden zu gewinnen.

Muss ich ein Nebeneinkommen anmelden?

In dieser Frage stecken zwei:

Wenn du dein Starterset bestellst, benötigst du noch keinen Gewerbeschein (Stand 9/2020). Bestellst du nur für dich allein, dann musst du natürlich kein Gewerbe anmelden. Möchtest du die Stampin' Up! Produkte dagegen auch verkaufen, dann brauchst du einen Gewerbeschein. Die Kosten dazu sind von Stadt zu Stadt unterschiedlich.

Du hast einen Arbeitsvertrag?

Eine Nebentätigkeit ist i.d.R. anzeigepflichtig, in einzelnen Fällen auch genehmigungspflichtig. Dazu kann dein Arbeitgeber dir Auskunft geben.

Wie baue ich einen Kundenkreis auf?

Auch hierfür gibt es viele Tipps und Schulungen von Stampin' Up!, wenn du Demo geworden bist. Am besten fängst du mit

Familie und Freunden an. Die beste Werbung für dich sind deine Kunden.

Kann ich Erfolg haben, wenn es schon viele Demos gibt?

Die kurze Antwort: Ja, denn niemand ist wie Du.

Andere Demos kennen nicht die gleichen Menschen wie du und können sie deshalb auch nicht ansprechen. Außerdem, es bleiben ohnehin nie alle dabei. Manche kauft anfangs nur für sich und hat irgendwann genug. Andere haben die letzte Rate fürs Auto abgezahlt, ein Kind wird geboren, ein Umzug steht an.

Nirgendwo kann man so leicht „kündigen“ wie im Direktvertrieb. Du bestellst einfach nicht mehr bei Stampin' Up! und Schluss ist mit Demo. So einfach ist das.

Neueinsteiger_innen haben immer realistische Chancen Kunden zu finden.

Muss ich unbedingt jeden Tag Videos auf YouTube online stellen, um erfolgreich zu sein?

Nein, das musst du nicht und offen gesagt, würde ich dich sogar davor warnen. Jeden Tag, das sind unglaublich viele Videos. Was, wenn dir nach hundert Tagen die Ideen ausgehen oder du mal Urlaub machen möchtest?

Kunden erwarten nicht jeden Tag ein neues Video. Im Gegenteil, das könnte sehr aufdringlich wirken. So, als möchtest du um jeden Preis verkaufen. Kunden möchten kontinuierlich neue Inhalte sehen. Es kommt dabei weniger auf die Häufigkeit, sondern viel mehr auf Regelmäßigkeit an.

Benötige ich einen eigenen Blog?

Wie du dein Geschäft gestalten möchtest, liegt bei dir. Ich kenne Demos, die seit Jahren jede Qualifikation zur Prämienreise schaffen und die keinen Blog, ja nicht einmal ein Facebook-Profil haben. Du kannst also auch völlig ohne das Internet ein erfolgreiches Geschäft aufbauen. Es kommt darauf an, was dir liegt und welchen Kundenkreis du ansprechen möchtest.

Wenn Dir das Blogschreiben Freude machen würde, dann ist ein Blog eine gute Idee. Doch auch für einen Blog gilt, du benötigst regelmäßig interessante Berichte. Nur Kataloge online zu stellen oder im schlimmsten Fall einen Blog mit veralteten Inhalten zu haben, schadet dir mehr, als dass es dir nützt.

Nimm dir nur das vor, was du realistisch schaffen kannst. Ich habe Teammitglieder, die sich viel freier fühlen, seit sie ihren Blog geschlossen haben. Es kommt darauf an, was dir Freude macht und manchmal ändern sich die Dinge über die Jahre.

Muss ich bei Instagram/Facebook und Pinterest gleichzeitig angemeldet sein?

Du musst bei keiner dieser Plattformen sein, wenn Du das nicht möchtest.

Ich selbst habe mit meinem Blog angefangen und bin erst nach und nach auf verschiedene soziale Medien gegangen. Und rate mal warum, weil meine Kunden sich dort gern umschauen und mich immer wieder danach gefragt haben, ob ich Inhalte nicht auch dort teilen könnte.

Wieviel kann ich als Demo verdienen?

Das Soforteinkommen beträgt 20% und kann bis zu 25% steigen, je nachdem, wie dein Geschäft ins Rollen kommt. Dazu kommen zahlreiche Provisionen und Prämien, die von der Höhe deines monatlichen Umsatzes und Größe deines Teams abhängen.

Eine seriöse Teamleiterin wird dir kein konkretes Monatseinkommen nennen, denn was du verdienen wirst, hängt in großem Maße von deinen Aktivitäten und deinem Einsatz ab.

Es klingt vielleicht sehr kühn zu sagen, alles ist möglich, aber so ist es. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass nur wenige Direktvertriebsunternehmer mit ihrem Geschäft reich werden. Falls es dir darum geht, ergreife deine Chance sofort und stell dich auf ein Stück Arbeit und das Glücksgefühl ein, ein eigenes Geschäft von Null aufgebaut zu haben.

Dann ist da noch der Reichtum, der sich nicht in Euro ausdrücken lässt. Dazu gehört meiner Meinung nach, sich den Tag selbst einteilen zu können und spannenden Menschen kennenzulernen, sich selbst zu entwickeln und neue Seiten an sich zu entdecken. Diesen Reichtum wird dir dein Demojob ganz sicher schenken und wenn du ein paar der Grundsätze beherzigst, die ich dir verraten habe, dann erzielst du als Demo auch ein Einkommen.

Handle immer fair.

Ich danke dir für dein Vertrauen, das du mir geschenkt hast, als du dir den Kurs bestellt hast. Schreib mir gern ob du meine Tipps nützlich gefunden hast oder melde Dich, wenn etwas offengeblieben ist. Auf ein paar Seiten lässt sich nicht alles zusammenfassen, was ich in meinem Geschäftsleben und durch meine zahlreichen Ausbildungen lernen durfte.

Falls du nach diesem kostenlosen Kompaktkurs Lust bekommen hast, den Sprung ins Demoleben zu wagen, dann würde ich mich sehr freuen, wenn du mir noch einmal dein Vertrauen schenken und dich meinem Team anschließen würdest.

Deine

Dörthe

Alle Rechte vorbehalten.

Vervielfältigung des Dokumentes oder einzelner Teile, Verkauf und Weitergabe sind ohne ausdrückliche Erlaubnis untersagt.

Dörthe Thiele
unabh. Stampin' Up! Demonstratorin
An der Ringwiese 20
07745 Jena
post@stempelflausch.de
www.stempelflausch.de

Quellen und Inspiration:

in englischer Sprache:

Direct Sales Success Summit 2020, Brenda Ster et al

Direct Selling for Dummies, Belinda Ellsworth - Hrsg. John Wiley & Sons, New Jersey 2015

The Direct Sales Podcast, Dough Labs Inc. 2020

in deutscher Sprache:

Stampin' Up! Europe - diverse Materialien für Demonstratorinnen

Danke an meine Familie und Freunde, meine Upline Helga, meine Demo-Kolleg_innen, meine Kund_innen, mein Team und die vielen Menschen, von denen ich in den vergangenen Jahren lernen durfte.