

Network Marketing kann Probleme lösen

27.01.2014, 11:09 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Daniel Nünlist*



Daniel Nünlist

Thema Rentenklau

Am 7. März 2010 stimmte die Schweizer Bevölkerung darüber ab, ob sie sich eine erneute Senkung ihrer Rente gefallen lassen möchte. Nachdem der BVG Umwandlungssatz im Jahre 2003 von 7,2 Prozent auf 6,8 Prozent gesenkt wurde, sollen die Versicherten wieder eine Rentenkürzung in Kauf nehmen? Neu soll der Umwandlungssatz 6,4 Prozent betragen. Die grossen Versicherer erwirtschafteten während der letzten Jahre riesige Gewinne, 800 Milliarden Franken ist das Vorsorgekapital angewachsen, geht es aber um die Ausschüttung der Renten, sehen die Pensionskassen alles pechschwarz.

Es gab ein deutliches Nein vom Schweizer Stimmvolk. Die Aussage heisst: Rente sei für unsere Generation nicht mehr gesichert! Die Leute würden immer älter und so muss das Geld irgendwo wieder erwirtschaftet werden bzw. die Rente muss gekürzt werden. Der Staat will Renten kürzen. Was ist mit der jährlichen Teuerung bzw. was ist der Franken in 20 Jahren noch Wert, sprich Kaufkraft? 1960 sicherten 6 Erwerbstätige die Altersvorsorge eines Rentners heute sind es noch 4.

Thema Kaufkraftverlust

Die Lebenshaltungskosten sprich Wohnungsmieten steigen, Krankenkassen werden jährlich teurer d.h. heute sei es bei vielen Familien so, dass beide Elternteile erwerbstätig sein müssen, um ihre Fixkosten decken zu können. Man hört von vielen Erwerbstätigen, dass der Stress stetig zunimmt und sie sich ausgepowert fühlten. Viele möchten mehr Freizeit und einen sicheren Arbeitsplatz, einen Arbeitsplatz bei dem eine 50 Stunden Woche nicht, Selbstverständlichkeit zähle. Das Resultat ist eine innere Kündigung, gefolgt von psychischen Stress, der in einem Burn-out enden kann. Der Wunsch kommt auf, endlich aus diesem sogenannten Hamsterrad auszubrechen und die finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen, aber wie?

Was gäbe es für Möglichkeiten, um die ersehnte finanzielle Unabhängigkeit zu haben?

Grössere Erbschaft, ein hoher Lottogewinn oder eine findige Geschäftsidee. Bei den ersten beiden Fällen werden die allermeisten Personen das plötzlich gewonnene Vermögen über kurz oder lang wieder ausgeben, weil ihnen schlichtweg die finanzielle Bildung fehlt (es gibt in den Medien genug Berichte darüber).

Daniel Nünlist meint, eine Lösung biete sich mit Networkmarketing um sich ein Nebeneinkommen oder Zusatzeinkommen aufzubauen zu können. Es gäbe zwei Arten: Die eine sei der Direktvertrieb und die andere das Empfehlungsmarketing, dies würde er als die eleganteste und risikoloseste Form des Network-Marketing sehen und benötige keine finanziellen Investitionen bzw. Verpflichtungen. Lifeplus sei die führende Firma, die mit einem lupenreinen Empfehlungsmarketing arbeite und dies im Bereich von Gesundheit, Fitness u. Anti Aging, Nahrungsergänzung. Die Vitalstoffe würden im Kaltherstellungsverfahren und unter Berücksichtigung der firmeneigenen exklusiven "PhytoZyme-Basis®" hergestellt. Mit diesem Herstellungsverfahren seien die Produkte noch synergetisch wirksamer und erhielten dadurch eine gesteigerte Bioverfügbarkeit.

Der grosse Vorteil von Empfehlungsmarketing:

Kein aktiver Verkauf, kein Musterkoffer.

Keine Investition, keine Kapitalbindung, keine Schulden!

Keine finanziellen Vorleistungen der Vertriebspartner.

Keine Auslieferungsarbeiten, Lagerhaltung, Inkasso.

Der Start kann nebenberuflich erfolgen, dies bei freier Zeiteinteilung.

Hohe gesellschaftliche Akzeptanz von Produkten und Methode.

Hervorragende Produkt- und Service-Qualität sei Bedingung.

Empfehlungsmarketing eignet sich für jeden ehrlichen Menschen!

Einfach gesagt:

Man investiere in die eigene Gesundheit und erzähle seine positiven Erfahrungen seinen Kollegen, Bekannten und allen gesundheitsbewussten Leuten und so einfach könne man sich ein lukratives Nebeneinkommen aufbauen!

Jeder mache dies Tag täglich, sei dies wenn er ein leckeres Restaurant, einen guten Film, oder einen vertrauensvollen Arzt empfehle, bloss erhalte er hierfür kein Geld und handle es dabei doch um die ehrlichste Werbung!

Überwindung koste es dabei sicherlich nicht!

Ihm bereite es jeweils Freude, Leuten an seinen positiven Erfahrungen teilhaben zu lassen und demjenigen, der Interesse an einem zusätzlichen Einkommen habe, eine tolle und risikolose Möglichkeit bieten zu können.

Das Ziel für den Network Marketer sei:

Finanzielle Unabhängigkeit.

Sein eigener Chef sein und sein persönliches Zeitmanagement bestimmen zu können.

Arbeiten mit wem, wann, wo und wieviel man wolle.

Mehr persönliche Freizeit und Freiheit zu gewinnen.

Ein passives Einkommen zu haben.

Nette, aufgeschlossene Menschen mit Visionen und Weitblick kennenzulernen.

Persönliche weiterentwickeln zu können.

Den wohlverdienten Ruhestand mit zusätzlichem Geld absichern zu können.

Anderen Menschen neue Perspektiven bieten zu können.

In einem Wachstumsmarkt zu arbeiten.

All dies biete MLM - aber nur, wenn man konsequent und pflichtbewusst daran arbeite und die Ratschläge von seinem Coach umsetze.

Wollen sie mehr Informationen, so geht es hier zum Report.

<https://mabunda.leadpages.net/nebeneinkommen-risikoloscom/>

Portrait

Daniel Nünlist

Network Marketer arbeitet als freier Berater bei Lifeplus mit dem einzigartigen Empfehlungsmarketing im Bereich von Gesundheit, Fitness und Anti Aging, Nahrungsergänzung

News-ID: 773199 • Views: 1926 (Stand: 26.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/773199/Network-Marketing-kann-Probleme-loesen.html>