

DER NÄCHSTE MLM-MILLIONÄR

Wenn Sie sich gegenwärtig im Network Marketing abmühen oder in der Vergangenheit gescheitert sind, kann es Sie überraschen zu erfahren, dass es nicht unbedingt Ihre Schuld war. Das Unternehmen mit dem Sie arbeiten und wann Sie dort eingestiegen sind, haben eine bedeutsame Wirkung auf Ihr Einkommen und darauf, wie erfolgreich Sie werden können. Sogar Leute, die schon Jahrzehnte im Geschäft sind, verstehen oft nicht, wie wichtig diese Faktoren für ihren Erfolg sind.

Die "MLM Grinder"...

Weil viele Leute nicht verstehen, worüber wir gerade gesprochen haben, werden diese zu "MLM Grinder". Dies sind die Menschen, die ihre Team-Partner ständig ersetzen müssen, weil die wieder aufhören. Sie müssen all die Präsentationen selbst machen, all die Meetings organisieren und so ziemlich alles selbst machen. Wenn sie auch mal nur für eine Minute einen Gang runterschalten, beginnt sich ihre Gruppe aufzulösen. Sie mühen sich ständig ab, aber die Anerkennung, der große Bonusscheck, das Autoprogramm und die Reisen scheinen immer nur knapp außer Reichweite zu sein.

Erinnern Sie sich an die Parabel über den Kaiser ohne Kleider?

"Grinder" sind in einer ähnlichen Situation. Sie verkaufen Lebensstil und reden über passives Einkommen, aber die traurige Wahrheit ist, sie haben keins von beidem. Sie arbeiten Tag und Nacht, weil sie befürchten, wenn sie auch nur für einen oder zwei Monate aufhören sollten sich abzumühen, würde ihr Einkommen zusammenschrumpfen und versiegen.

Die "MLM Rockstars"...

Glücklicherweise gibt es einen besseren Weg. Dies ist das Leben der "MLM Rockstars". Diese Gruppe von Menschen im Network Marketing lebt tatsächlich ihren Traum. Diese Führungskräfte haben einen Rockstar-Lebensstil entwickelt. Das bedeutet ein Einkommen in Millionenhöhe, Luxushäuser, exotische Autos, Reisen zu glanzvollen Schauplätzen und die Freiheit, ihre Tage zu verbringen, wie immer sie es wünschen.

Sogar Leute, die seit Jahrzehnten im Geschäft sind, merken oft nicht, dass sie in einem "Grinder"-Kreislauf gefangen sind, ohne Hoffnung auf eine Flucht. Sie fahren fort sich abzumühen und denken, dass ihre große Chance sie an der nächsten Ecke erwartet.

Sie realisieren nicht, dass die Situation, in der sie sich befinden, sich nie ändern wird...

Sie fahren fort Geld für ineffektive Marketingwerkzeuge zu vergeuden, verschwenden Zeit, um zu "motivierenden" Firmenmeetings zu gehen und verplempern den Rest ihrer Zeit, mit Versuchen "tote" Team-Partner wiederzubeleben. Sie reden die ganze Zeit über Duplikation, aber das einzige was sich dupliziert sind ihre Kreditkartenschulden!

Wenn dies sich Ihnen vertraut anhört, kann diese Website Ihr Leben für immer ändern. Jetzt ist Ihre Chance, die entsetzliche Wahrheit über das zu lernen, was die "MLM Grinder" von den "Rockstars" trennt und wie Sie das Erfolgsniveau erreichen können, nach dem Sie sich gesehnt haben.

- Wenn Sie MLM versucht haben, aber gescheitert sind...
- Wenn Sie im Geschäft sind, aber scheinbar keinen Schwung rein bekommen...
- Wenn Sie eine Menge Menschen gesponsert haben, aber diese sich nicht duplizieren...
- Wenn Sie nicht das verdienen, von dem Sie wissen, dass Sie es wirklich wert sind...

Kann es sein, dass es nicht Ihre Schuld ist!



Network Marketing Legende Randy Gage hat mehr MLM-Millionäre und Multimillionäre geschaffen als irgendjemand sonst auf der Welt. Jetzt beschreibt er zum ersten Mal, worauf dabei zu achten ist. Im Audio unten finden Sie genau heraus, wie Sie aus dem Leben eines "MLM Grinders" ausbrechen können, wahre Duplikation entwickeln und den Rockstar-Lebensstil leben!

Was Sie im Begriff sind zu hören, war ursprünglich ein internes Meeting für Randy's eigenes Team. Glücklicherweise nahm der Tontechniker die Veranstaltung auf! Jetzt können Sie sich, wie eine Fliege an der Wand, die vollständige uneditierte Trainingseinheit, die Randy für seine Führungskräfte gehalten hat, anhören. Seien Sie achtsam, weil Sie jetzt die wahre Formel zur Schaffung von Reichtum und finanzieller Unabhängigkeit im Network Marketing entdecken werden...

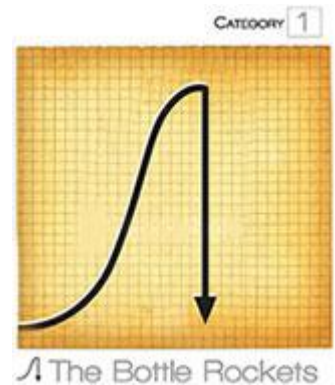
Wie Randy in der Trainingseinheit erklärt hat, wird wahrer Reichtum im Network Marketing nur dann geschaffen, wenn gewisse Faktoren erfüllt sind. Sie müssen sich der richtigen Gelegenheit zur richtigen Zeit anschließen, wenn Sie einen Rockstar-Lebensstil schaffen wollen. Es ist äußerst wichtig, dass Sie "vor Ort" sind, wenn exponentielles Wachstum (auch manchmal als Momentum bezeichnet), im Begriff ist zu beginnen.

Jetzt denkt natürlich jeder, dass in ihrer oder seiner Firma ein Momentum stattfindet. Aber eine Studie über die Industrie und die verschiedenen Kategorien von Gelegenheiten hat ergeben, dass dies nicht wahr ist! Hier ist eine Übersicht der fünf Kategorien, die Randy als Fallstudien in der Trainingseinheit verwendet und die wichtigsten Information zu jeder.

Kategorie 1 – "The Bottle Rockets"

Diese Geschäftsgelegenheiten erfahren tatsächlich oft die exponentielle Wachstumskurve. Aber ihre Abwärtsflugbahn ist natürlich noch dramatischer, sobald sie die Regelüberprüfungen durchlaufen, was für Unternehmen wie diese unvermeidlich ist.

Es ist wichtig zu verstehen, dass die Unternehmen in dieser Kategorie keine Network Marketing Firmen sind, obwohl sie es oft behaupten. Diese Kategorie beinhaltet Kettenbriefe, "Airplane Games", die Sprit-Pille und andere Beispiele, die nur ein Vorwand sind, für Leute Geld an die Spitze der Struktur zu bewegen. Sie sind illegal und sie schaden anderen Menschen sowie dem Ruf der Network Marketing Industrie.



Kategorie 2 – "The Old Guard"

Dies sind die Unternehmen, die Momentum kreieren konnten und tatsächlich aufrechterhielten. Sie sind jetzt Multimilliarden-Dollar-Unternehmen und haben für die Leute, die früh eingestiegen sind und ein Grund für den Wachstum wurden, ein "Rockstar"-Einkommen geschaffen. Diese sind gute Firmen, die Stabilität und die Chance für ein stetiges Einkommen bieten.

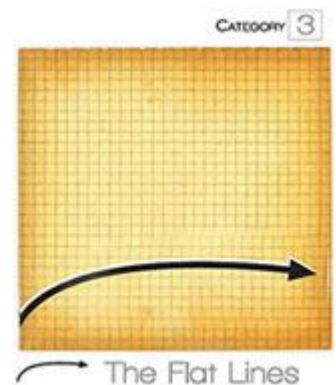
Aber die meisten Industrieexperten würden mit Randy Gage einer Meinung sein, dass Ihre Chancen, in einer solchen Firma jetzt noch bedeutsamen Reichtum zu erschaffen, gering sind. Diese Firmen haben einen Reifegrad erreicht, der es nahezu verhindert, wenn Sie heute dort anfangen würden, noch große Bonusschecks oder exponentiellen Wachstum zu erreichen.



Kategorie 3 – "The Flat Liners"

Diese Firmen sind die Brautjungfern, die nie die Braut sein konnten. Sie sind schon für einen langen Zeitraum am Markt, haben aber nie exponentielles Wachstum erreicht. Das einzige Wachstum, das sie haben, wenn überhaupt, ist ein stufenweises Wachstum, das normalerweise daher kommt, dass neue Märkte eröffnet werden. In den Märkten, in denen sie schon seit langer Zeit arbeiten, haben diese Firmen es nicht wirklich geschafft, eine große Anzahl von Menschen für sich zu begeistern.

Es gibt viele Gründe, warum diese Unternehmen kein Momentum erreichen. Oft ist es, weil ihre Produkte nicht gut vermarktbar sind, ihr Vergütungsplan nicht das richtige Verhalten fördert oder sie ein unerfahrenes Management-Team haben.



Natürlich werben diese Firmen oft mit ihrer "Langlebigkeit" und behaupten, dass sie kurz vor ihrer Momentumsphase stehen. Aber die Geschichte hat gezeigt, dass Unternehmen, welche Momentum erreichen, dies in ihren frühen Jahren (Gründungsphase) tun. Es ist praktisch unmöglich, wesentlichen Reichtum mit einer "Flat Line"-Firma zu erschaffen, es sei denn, Sie sind bereit, Jahrzehnte in diese Firma zu investieren.

Kategorie 4 – "The Peddlers"

Diese Unternehmen haben wahrscheinlich mehr Missverständnisse und zerbrochene Träume erschaffen als jedes andere. Weil die meisten Leute nichts von den Unterschieden zwischen dem Kleinunternehmermodell (Produkte in erster Linie als "Einzelhändler" verkaufen) und dem Großunternehmermodell (Duplikation entwickeln und ein großes Team von Partnern haben, das großes Gruppenvolumen produziert) wissen.

In dieser Kategorie sind die zahlreichen Homeparty-Networks, Telefon-Networks, Rabattkarten-Networks, Wasser- und Luftfilter-Networks, Versicherungsnetzwerke und andere Networks, die auf das Verkaufen ausgerichtet sind. Das große Problem mit diesen Firmen ist, dass sie die Formel für die Schaffung von Reichtum im Network Marketing völlig außer Acht lassen:



"Bringen Sie einer großen Gruppe von Menschen ein paar einfache Dinge bei, die sie konstant über einen gewissen Zeitraum ausführen"

Die Realität ist, dass nur etwa 10 Prozent der Bevölkerung als Verkäufer-Typ klassifiziert werden kann. Sie haben Verkaufsfertigkeiten entwickelt, haben keine Angst vor Ablehnung und sie sind konstant auf der Suche nach neuen Interessenten. Sie fahren in ihren Autos herum, hören sich den ganzen Tag Motivationstrainings an und sagen Dinge wie: "Ich höre gerne ein "Nein", weil ich weiß, nach acht weiteren "Nein's" werde ich ein "Ja" bekommen."

Das bedeutet, dass 90 Prozent der Bevölkerung keine Verkäufer-Typen sind. Sie wissen nicht wie man verkauft, sie hassen die bloße Vorstellung davon und sie haben Angst vor Ablehnung. Sie wollen keine Button mit Werbesprüchen auf ihrer Kleidung tragen, keine Kalt-Akquise machen oder Fremde in Einkaufszentren ansprechen müssen. Diese 90 Prozent der Menschen verwenden die Produkte selbst und sie fühlen sich gut dabei diese Freunden zu empfehlen. Aber sie fühlen sich nicht wohl in einer Verkäuferrolle oder beim "Laden spielen".

Infolgedessen machen sich diese 90 Prozent nicht gut in den Direkt- oder Partyvertriebsfirmen. Es kann sein, dass diese Menschen nach einer positiven Produkterfahrung einsteigen, aber sie finden sich schnell außerhalb ihrer Komfortzone wieder und steigen wieder aus oder bleiben Kunden, aber sie werden das Geschäft nicht aktiv aufbauen.

Wenn wir dem ersten Teil der Formel folgen wollen - einer großen Gruppe von Menschen beizubringen ein paar einfache Dinge zu tun - macht es Sinn die 90 Prozent anzusprechen und nicht die 10 Prozent. Das ist einer der großen Fehler der Direkt- oder Partyvertriebsfirmen. Ihr Geschäftsmodell ist auf die 10 Prozent Verkäufer-Typen ausgerichtet.

Ein starker Verkäufer kann ein hohes Einkommen in einer dieser Firmen produzieren. Aber es wird von seiner konstanten Aktivität abhängig sein, ständig neue Kunden zu finden, damit er die Kunden ersetzen kann, die jeden Monat "abwandern", um seinen Umsatz zu steigern. Natürlich bedeutet dies, dass er kein wahres passives Einkommen hat, er muss ständig auf Kundensuche sein, um einen guten Scheck zu bekommen.

Kategorie 5 – "The Holy Grail"

Diese Kategorie ist es, wo wahrer Reichtum im Network Marketing geschaffen wird. Dies sind junge Firmen, die alles haben, was es braucht, um ein Momentum zu entwickeln, aufrechtzuerhalten und die nächste Multimilliarden-Dollar Erfolgsgeschichte zu werden. Dies ist der Platz, wo das "Rockstar"-Einkommen und der wesentliche Reichtum geschaffen werden.

Natürlich glaubt jedes junge Unternehmen, dass sie die nächsten "Großen" sind. Und die Team-Partner, die Ihnen das in Aussicht stellen, sagen Ihnen nicht direkt die Unwahrheit. Sie glauben wirklich, was sie sagen. Leider haben die meisten nicht genug Erfahrung, nicht genug Hintergrundwissen und nicht genug Durchblick, um zu verstehen, was wirklich nötig ist, damit eine Firma diese Art von Momentum hat.



Wie Sie womöglich inzwischen wissen, glauben Randy Gage, Eric Worre, Ata Mamadov, Dr. Tim Berry, Julie Mirr, Ann und David Feinstein und viele andere erfahrene Network Marketinggrößen, dass Agel Enterprises all die notwendigen Faktoren hat, um das nächste Kategorie 5 Unternehmen zu werden. Es ist wichtig zu verstehen, dass diese Leute alle Führungskräfte sind mit Erfahrungen von zusammengekommen einem Jahrhundert, die Millionen von Dollar in diesem Geschäft gemacht haben und Tausenden von Team-Partnern geholfen haben, eine höhere Ebenen von Erfolg zu erreichen. Sie lassen sich nicht leicht beeinflussen und sie haben das Wissen und den Durchblick, wie Momentum wirklich geschaffen wird.

Wir können uns die erfolgreichen Unternehmen ansehen, die in der Vergangenheit Momentum erreicht und aufrechterhalten haben und einen Blick auf die Gemeinsamkeiten werfen, die diese Unternehmen alle haben. Diese Punkte sind alle auch bei Agel. Hier ist ein Überblick über die Kriterien:

1) Eine gut vermarktbare Produktlinie.

Es gibt viele gute Produkte auf der Welt, aber sie sind nicht alle geeignet für Network Marketing. Die besten Produkte für dieses Geschäft sind einzigartig, exklusiv und täglich verbrauchbar. Einige weitere Faktoren, die zu bedenken sind...

Der Durchschnittsmensch muss in der Lage sein, Ihre Produkte in einer "30-Sekunden-Aufzugsrede" zu verstehen. Wenn Sie 10 Laborberichte oder einen 5-Stunden-Vortrag eines Doktors brauchen, damit die Leute begreifen, worum es bei Ihrem Produkten geht, entspricht das nicht der Formel zur Schaffung von Reichtum. Dies ist der Grund, warum viele der "Flat Line"-Firmen kein exponentielles Wachstum erreichen.

Die Geschichte hat gezeigt, dass Gebrauchsprodukte, wie Wasserfilter und Luftreinigungsanlagen, sich langfristig nicht rentieren. Ebenso hat die Geschichte gezeigt, dass Unternehmen mit solchen Produkten zwar anfänglich Begeisterung und Umsatz auslösen, es aber auf lange Sicht nicht schaffen, ein wachsendes Geschäft aufzubauen.

Eine der anderen Wahrheiten ist, dass ein Ein-Produkt-Unternehmen sich langfristig nicht auf dem Markt halten kann. Wie die Gebrauchsgüter-Firmen können sie eine anfängliche Begeisterung schaffen, aber es wird einfach nicht genug Umsatz produziert, um den Vergütungsplan aufrechtzuerhalten und die Top-Führungskräfte bei diesem Unternehmen zu halten. Irgendwann erkennen diese Führungskräfte, dass Berater in anderen Unternehmen mit derselben Organisationsgröße beträchtlich mehr Geld verdienen als sie. Also selbst wenn sie ihr Produkt und ihre Firma lieben, werden sie letztlich eine geschäftliche Entscheidung treffen und ihr Geschäft anderswo aufbauen. Dies ist genauso schon unzählige Male mit dutzenden Saftfirmen im letzten Jahrzehnt geschehen.

Die Agel-Produkte sind seit 15 Jahren die erste frische, neue Produktidee in der Network Marketing Industrie. Die Leute verstehen die Idee der Gelsuspensionstechnologie nahezu sofort und die Gel-Packs selbst sind absolut sexy und wahrscheinlich die besten Produktproben im Geschäft. Außerdem liefern die vier verschiedenen Produkt-Linien unendliche Möglichkeiten zur Erweiterung, welches ein lukratives Einkommen sicherstellt.

2) Einwandfreie Finanzierung.

Diese ist ziemlich einfach und doch ist es immer wieder zu sehen, dass junge Unternehmen nicht ausreichend Kapital haben, um unvermeidliche Anfangsschwierigkeiten zu überstehen. Die Agel-Gründer wussten von Anfang an, dass sie einen Aufbauplan (Eröffnung von 10 Ländern parallel) in Angriff nehmen würden, der bis jetzt beispiellos in der Branche war. Und sie erkannten, dass dieses, um es ordentlich zu machen, Millionen von Dollar erforderte.

Sie waren in der Lage, sich mit einer von einem Milliardär gegründeten Risikokapital- und Investmentfirma zusammenzuschließen und starteten dadurch mit ausreichend Kapital, um Agel zu dem weltweiten Phänomen aufzubauen, welches es geworden ist.

3) Management.

Agel war die Vision des CEO Glen Jensen. Glen ist ein leidenschaftlicher Unternehmer und er ist persönlich für den Erfolg von Zehntausenden von Menschen im Network Marketing rund um die Welt verantwortlich.

Früh in seiner Karriere war Glen der Leiter des Kundendienstes von NuSkin, International, der die Agenten in den koreanischen, japanischen, kanadischen und spanisch sprechenden Abteilungen beaufsichtigte.

Später war er ein Lizenznehmer von Enrich International und baute innerhalb von zwei Jahren einen 5 Millionen US\$ Monatsumsatz auf. Er arbeitete auch als der internationale Direktor für Neways, Inc., eröffnete Russland und Japan und führte die Firma zu Rekord-Umsätzen.

Zuletzt gründete und arbeitete er als Präsident von Synergy WorldWide. Diese Firma führte er dahin, dass sie im INC. Magazine in der Liste der schnellst-wachsenden Unternehmen geführt wurde. Glen's Bilanz für Network Marketing Erfolge ist unvergleichlich.

Als er die Vision für Agel hatte, war der erste Telefonanruf den Glen machte, zu einer sehr hoch angesehenen Führungskraft in der Industrie, seinem Langzeitfreund Craig Bradley.

Craig hat selbst eine beeindruckende Liste von Empfehlungsschreibern. Er arbeitete drei Jahre als Vizepräsident für den nordamerikanischen Verkauf bei USANA. Er arbeitete auch acht Jahre als Vizepräsident für den Verkauf bei Melaleuca. Seine außergewöhnliche Karriere schließt auch eine Dienstzeit als Mitbegründer und Präsident von ViaViente ein.

Craigs Leidenschaft ist das Schaffen von Gelegenheiten, die die Fähigkeiten der Leute kultivieren, Erfolg zu haben. Und er ist sehr gut darin, das zu tun. Er findet eine große Belohnungen darin, mit denen zu arbeiten, die sich entschieden haben, einen Unterschied in ihrem eigenen Leben zu machen und in dem Leben von jedem, den sie treffen. Craigs Titel bei Agel ist Unternehmenspräsident, aber seine wirkliche Stellenbeschreibung beinhaltet ein Life-Coach, Lehrer und Freund für die zu sein, die ihre Träume leben wollen. Als der Anruf kam, war Craig letztlich bereit, die Summe seines Wissens einzubringen, um das Agel-Phänomen zu erschaffen.

Zusammen gingen Glen und Craig an die Arbeit, um die Grundlage der Unternehmensunterstützung aufzubauen, die ihnen die beste Chance bot, ihre Ziele zu erreichen. Sie stellten ein "All-Star"- Team aus Fachleuten zusammen, um Agel an die oberste Stufe in der Network Marketing Industrie zu bringen.

4) Ein Vergütungsplan, der das richtige Verhalten belohnt.

Seit die Network Marketing Industrie in den späten 50ern begann, haben sich die Vergütungspläne verändert, um Schritt mit den sich ändernden Marktbedingungen zu halten. Pläne, die in den 70ern großartig waren, arbeiteten nicht unbedingt gut in den 80ern. Und Pläne, die in den 90ern sehr gut waren, erfüllen oft nicht die heutigen Marktanforderungen.

Erkennen Sie diese Realität an. Die Gründer von Agel haben am Nullpunkt begonnen, um einen innovativen neuen Durchbruch bei Vergütungsplänen zu schaffen: der Agel-Quadra-Plan.

Der Quadra-Plan integriert die allerbesten Elemente der vier Vergütungspläne alten Stils, aber die einschränkenden Merkmale von jedem wurden weggelassen. Die Führungskräfte brechen nicht aus Ihrer Organisation, das Umsatzvolumen wird nicht jede Woche auf Null gesetzt und ein großer Teil Ihrer Gruppe ist innerhalb Ihres Bezahlungsbereichs. Es ist einer der lukrativsten Pläne, die jemals entwickelt wurden.

Sollten Sie nach einer Firma schauen, mit der Sie ein starkes, stabiles und andauerndes Einkommen aufbauen können, dann sollte Agel oben auf Ihrer Liste stehen. Die Firma bietet bis zu acht verschiedene Einkommensarten. Die meisten von ihnen sind passive Einkommensarten und dieser Vergütungsplan hat den Leverage Matching Bonus revolutioniert, eine der wichtigsten Innovation der letzten 15 oder 20 Jahre.

Am wichtigsten ist, der Marketingplan wurde entworfen, um Leute für das richtige Verhalten zu belohnen! Im Gegenteil zu den "Break-Away"-Plänen, wo die Leute dafür belohnt werden, 40 Partner in die Breite zu sponsern und ihr Team zu ignorieren, belohnt der Quadra-Plan Sie dafür, in die Tiefe zu arbeiten und neue Führungskräfte zu fördern.

Der Agel-Quadra-Plan bietet Ihnen das Potential für hohe Verdienste auf jeder Stufe Ihres Geschäfts: Der Erstbestellungsbonus ist ein Übergangseinkommen, während Sie beginnen Ihr Team aufzubauen und dadurch das passive Einkommen als Sicherheit zu generieren, wenn Ihre Gruppe erst einmal aufgebaut ist. Es hat nie einen Vergütungsplan gegeben, der so gekonnt gestaltet ist, um Ihnen das zu zahlen, was Sie wirklich wert sind!

Das bringt uns zu dem fünften Element – welches womöglich das wichtigste ist...

5) Top-Führungskräfte.

Die Wahrheit ist, keine Firma kann alleine ein Momentum schaffen. Dies muss von den Top-Führungskräften kreiert werden. Es handelt sich hierbei um die Menschen, die tatsächlich an der Front sind, rekrutieren, ausbilden und das Team unterstützen.

Wie Sie oben lesen konnten, hat Agel eine große Anzahl von den erfolgreichsten Multimillionen-Dollar-Einkommensproduzenten der Industrie angezogen. Sie haben die Infrastruktur und das System aufgebaut, die Ihnen helfen können, Ihre Träume mit Agel Enterprises zu realisieren. Es gibt drei Bestandteile die diese Unterstützung ausmachen und diese sind es, die Ihnen erlauben der "Grinder"-Mentalität zu entkommen und ein wahrer MLM-Rockstar zu werden:

* Das System

Es ist ein Schritt für Schritt System, dem Sie folgen können. Ganz gleich, was Ihr Bildungsstand, Erfahrung oder Alter ist, folgen Sie einem bewährten System, um erfolgreich Ihr Network-Team aufzubauen. Diese Führungskräfte kennen die besten Wege, eine Gruppe aufzubauen und haben daraus dieses System entwickelt, so dass jeder dieselbe Erfolgsmöglichkeit hat. Das System verhindert, dass Sie nicht immer alles tun müssen, welches sonst der sichere Weg ist ein "Grinder" zu sein bzw. zu werden, und liefert stattdessen einen Rahmen, dem jeder folgen kann.

* Die Infrastruktur

Ein wichtiges Element des Systems ist die richtige Infrastruktur. Sie finden mächtige Anwerbungsmaterialien wie Zeitschriften, DVD's, Audios, Webseiten und viele andere Marketingmaterialien in verschiedenen Sprachen. Diese Ressourcen erlauben es Ihnen schnell zu starten, selbst wenn Sie zuvor nie im Network Marketing gewesen sind.

* Die Ausbildung

Ein anderes kritisches Element ist die Ausbildung, wie Sie das System und die Infrastruktur verwenden - und wir haben auch das! Sie können die wöchentlichen Online- Führungskräfte-Trainings, Internet-Präsentationen, lokale, regionale und internationale Trainingsmeetings nutzen. Unsere jährlichen Events wie Agel World und die Führungskräfte-Tagungen bieten Ihnen Trainings auf höchstem Niveau in Bereichen wie z. B. "Wie baue ich mein Team auf?" und "Wie erschaffe ich mir mit Agel eine passive Einkommensgeldmaschine?".

So jetzt sind Sie am Zug:

- Wenn Sie MLM versucht haben, aber gescheitert sind...
- Wenn Sie im Geschäft sind, aber scheinbar keinen Schwung rein bekommen...
- Wenn Sie eine Menge Menschen gesponsert haben, aber diese sich nicht duplizieren...
- Wenn Sie nicht das verdienen, von dem Sie wissen, dass Sie es wirklich wert sind...
- Wenn Sie ein wahrer MLM-Rockstar werden wollen...

dann ist AGEL der richtige Platz für Sie!