

Leitfaden: Der „Freiheitsdeckel“

In 2–3 Minuten von der ersten Begegnung mit einem Unbekannten zum verbindlichen Termin mit einem echten Interessenten!

Dieser Gesprächsleitfaden basiert auf dem bewährten Cashflow-Quadranten. Er hilft dir, im persönlichen Gespräch (z.B. bei einem Kaffee) unaufdringlich den Bedarf deines Gegenübers zu ermitteln, echte Perspektiven aufzuzeigen und den Sack verbindlich zuzumachen.



Phase 1: Das Intro & Neugierde wecken

- *Lege den Freiheitsdeckel vor dich auf den Tisch.*

Dein Skript: „Das ist der Freiheitsdeckel. Mit diesem Deckel erreiche ich MEINE persönliche Freiheit, mein Leben, wie ich es mir vorstelle und lebe so, wie es mir wichtig ist. Dazu benötige ich nur diesen Deckel. Spannend, oder?“

- *Lehne dich entspannt zurück, halte Blickkontakt und lächle freundlich. Warte die Reaktion ab.*

Deine Frage: „Interessiert Dich, wie das funktioniert und welche Rolle der Freiheitsdeckel dabei spielt?“

- *Sobald dein Gegenüber mit „Ja, das interessiert mich sehr!“ antwortet, gehst du fließend über zu Phase 2.*

Phase 2: Der Cashflow-Quadrant

- *Lege die Seite mit der Grafik (A, S, U, I) gut sichtbar vor euch auf den Tisch.*

Erklärung: „In diesen 4 Bereichen – Angestellter, Selbstständiger, Unternehmer und Investor – befinden sich alle berufstätigen Menschen bzw. alle, die ein Einkommen erzielen. Es gibt weltweit nur diese 4 Einkommensquellen. In welchem Bereich befindest Du Dich aktuell?“

- *Meistens kommt hier die Antwort: „Ich bin Angestellter“.*

Die Verteilung aufzeigen: „Okay, ja, wie die große Mehrheit. Das Verrückte ist: 95% aller berufstätigen Menschen befinden sich auf der linken Seite (Angestellte & Selbstständige) und nur 5% auf der rechten Seite (Unternehmer & Investoren). Aber: 95% des weltweiten Geldes werden auf der rechten Seite verdient! Die Menschen auf der linken Seite müssen sich die restlichen 5% teilen.“

Warum ist das so? Das Hamsterrad erklärt:

- **Angestellter (A):** Er geht jeden Morgen zur Arbeit und bekommt dafür einen Lohn. Er tauscht also direkt Lebens-Zeit gegen Geld. Er ist völlig abhängig vom Chef und vom Joberhalt. Wie schnell sich das ändern kann, wissen wir spätestens seit der C-Zeit. Er hat einen Job. Ist der Job weg, ist das Einkommen weg.
- **Selbstständiger (S):** Er arbeitet für sich selbst. Aber auch er tauscht Lebens-Zeit gegen Geld. Investiert er keine Zeit (z.B. durch Krankheit oder Urlaub), verdient er absolut nichts. Der Selbstständige IST der Job. Es ist das klassische 'Selbst & Ständig'.

„Beide Bereiche sind das klassische 'Hamsterrad'. Man tauscht immer Lebens-Zeit gegen Geld – du kennst das ja bestimmt selbst von dir, richtig?“ (Kurz die Bestätigung abwarten)

Die rechte Seite des Quadranten:

- **Unternehmer (U):** Er führt ein Unternehmen und besitzt ein funktionierendes SYSTEM. In diesem System arbeiten Menschen für ihn – auch dann, wenn er selbst mal nicht vor Ort ist. Sein Einkommen fließt unabhängig von seiner direkten Arbeitszeit.
- **Investor (I):** Er ist komplett frei. Er lässt sein verdientes Geld für sich arbeiten und genießt die volle zeitliche und finanzielle Unabhängigkeit.

- *Mache eine kurze, bewusste Pause. Stelle dann die Kernfragen:*

Frage 1: „Auf welcher Seite des Quadranten würdest Du Dich langfristig am liebsten befinden?“

Frage 2: „Was verbindest Du persönlich mit der rechten Seite? Welche Lebensziele möchtest Du damit erreichen?“

- *Höre aufmerksam zu! Notiere dir die Stichpunkte (z.B. mehr Zeit für die Familie, keine Geldsorgen, Reisen) direkt auf einem Zettel.*

Der unbedingte Vorabschluss (Pflicht-Schritt!):

DER VORABSCHLUSS

„Wenn ich für Dich eine konkrete Möglichkeit hätte, wie Du genau diese persönlichen Ziele erreichen kannst, wärst Du dann mit vollem Einsatz dabei?“

ACHTUNG: Hier zwingend ein klares „JA“ abholen! Wenn kein echtes Interesse da ist, das Gespräch an dieser Stelle höflich beenden.

Anschlussfrage: „Hast Du aktuell spontan 50.000 €, 80.000 € oder mehr Startkapital zur freien Verfügung, um ein klassisches Unternehmen aufzubauen?“ (Gegenüber wird fast immer mit „Nein“ antworten).

Lösung aufzeigen: „Damit bist du absolut nicht allein. Um deine Ziele trotzdem zu erreichen, benötigst du also ein fertiges System, das du dir leisten kannst und das komplett ohne Risiko funktioniert, richtig? (Ja!)“

Die Brücke schlagen: „Stell dir vor, es gäbe eine Möglichkeit, ohne das Risiko eines klassischen Unternehmers auf die rechte Seite zu wechseln. Das heißt: Ohne hohe Fixkosten, ohne Angestellte, ohne Büromiete, ohne Lagerhaltung und Logistik und ohne große Anfangsinvestition. Wie genial wäre das?“

Eigenschaften abfragen: „Wenn es so etwas gibt: Was wären deiner Meinung nach die wichtigsten Eigenschaften, die so ein Business mitbringen müsste, damit du damit dauerhaft und nachhaltig erfolgreich wirst?“ (Kurz antworten lassen)

Phase 3: Die 5 Erfolgsfaktoren (Das Fundament)

- *Drehe den Freiheitsdeckel um (zeige die Rückseite der Karte mit dem Weltkugel-Baum).*

Die 5 Säulen für ein erfolgreiches, weltweites Business sind exakt diese hier:

- **1. Verbrauchsprodukte:** Produkte, die die Menschen lieben und die aufgrund ihrer herausragenden Qualität immer wieder nachgekauft werden. Das sichert dir ein wiederkehrendes Einkommen.
- **2. Exklusivität:** Innovative, geschützte Produkte, die weltweit absolut einzigartig sind und die nicht kopierbar sind. Wissensvorsprung von geschätzten 20 – 25 Jahren.
- **3. Aha-Effekt:** Produkte, die sofort spürbare Erlebnisse auslösen. Der Kunde erkennt den enormen Nutzen in kürzester Zeit selbst.
- **4. Grenzenlose Zielgruppe:** Unsere Produkte sind für absolut jeden Menschen interessant. Und das Beste: Sie funktionieren sogar perfekt bei Tieren und Pflanzen!
- **5. Optimales Timing:** Wir stehen kurz vor einer weltweiten 'Must-Have-Welle'. Wir expandieren direkt von Europa aus in die ganze Welt – und du kannst dich jetzt an den globalen Umsätzen beteiligen.

Die Kontrollfrage: „Wenn du ein fertiges Unternehmen mit exakt diesen 5 Erfolgsparametern an die Hand bekommst – inklusive vollem Mentoring und unserer Unterstützung – glaubst du, dass du dann erfolgreich sein wirst?“

- *Dein Gegenüber wird überzeugt sagen: „Ja, klar!“*

Phase 4: Das Closing

Der Abschluss: „Wie wir am Anfang besprochen haben, bist du dabei, wenn diese Chance dir genau das bringt, was du für deine persönlichen Ziele brauchst. Richtig?“ (Ja!) „Super, dann sage ich an dieser Stelle schon mal: Herzlich Willkommen im Team!“

- *Reiche deinem Gegenüber mit einem Lächeln die Hand.*

Terminsetzung: „Um uns die Erfolgsfaktoren im Detail anzuschauen, deinen Start optimal vorzubereiten und direkt loszulegen, treffen wir uns am kommenden Donnerstag um 20:00 Uhr zu unserem Start-Event. Dort entscheidest du dann auch ganz flexibel, WIE du starten möchtest.“

- *Nimm symbolisch den weißen und den goldenen Freiheitsdeckel (oder die Produkte) in die Hand.*

Perspektive geben: „Ob du dir nebenberuflich ein paar hundert Euro oder direkt einige tausend Euro aufbauen willst, liegt ganz bei dir (winke kurz mit dem weißen Deckel). Ich reserviere jetzt direkt und verbindlich DEINEN Platz für Donnerstag (halte den goldenen Deckel hoch).“

DER NEWS-FLASH (Fokus auf Duplikation)

„Übrigens: Allein durch unser jetziges Gespräch habe ich bereits wieder zwischen 1.000 € und 5.000 € verdient. Spannend, wie dieses System dupliziert, oder?“

Phase 5: Den Termin verbindlich absichern

Die Verbindlichkeit: „Bist du am Donnerstag um 20:00 Uhr wirklich sicher mit dabei? Da die Plätze streng limitiert sind, müsste ich den Platz sonst direkt an jemand anderen vergeben, der auch auf die rechte Seite wechseln will.“

- *Warte die finale Zusage ab: „Ja, ich bin dabei, ich trage es mir sofort fest ein!“*

Der Ausstieg: „Genial, ich freue mich riesig auf dich! Lass uns gemeinsam deine Ziele anpacken. Wir sehen uns am Donnerstag pünktlich um 20:00 Uhr!“

Viel Spass beim Meistern des Freiheitsdeckels – mach jede Begegnung zu deiner nächsten grossen Business-Chance mit einem festen Folgetermin!