

Homeparty ohne Kaufzwang

Karin Becker setzt bei Energetix Bingen auf kompetente Beratung

Die Gäste sind zunächst mal erstaunt, wenn sie von Karin Becker erfahren, dass es ihr bei der Homeparty nicht in erster Linie darum geht, den präsentierten Magnetschmuck zu verkaufen. „Es ist mir egal, ob Sie heute Abend etwas kaufen“, lautet der ehrlich gemeinte Begrüßungssatz der internationalen Marketingdirektorin. „Ich will, dass Sie sich gut beraten fühlen und wir zusammen Spaß haben.“ Der Clou: Die Leute kaufen trotzdem.

Hinter diesem Beratungserfolg steht bei der gelernten Floristin eine tiefe innere Überzeugung, die sie den Partygästen mit großer Glaubwürdigkeit vermitteln kann. Denn Karin Becker war einmal sehr krank. Heute ist kaum nachvollziehbar, dass die Powerfrau deshalb vor einigen Jahren ihren geliebten Blumenladen in der Nähe von Paderborn aufgeben musste. Die Prognosen der Ärzte waren alles andere als ermunternd, aber Karin Becker hat es geschafft, „zur großen Überraschung der Mediziner“.

Inzwischen hat Karin Becker eine Fülle an Erfolgsgeschichten in ihrem Repertoire, aber am überzeugendsten kommt ihr eigenes Erlebnis bei den Gästen an. Dass sie heute völlig ohne die vorausgesagten lebenslangen Kortison-Einnahmen auskommt, beeindruckt tief, zumal die charmante Westfälin über die Ausstrahlung des blühenden Le-



Auf die Hunde gekommen: Freizeit mit den beiden Jack Russels.

seine Ausstrahlung. Schon wenn Karin Becker zu Beginn einer jeden Homeparty ohne große Erklärung an jeden Gast ein Schmuckstück zum Probetragen verteilt, werden Besitzwünsche wach. Zusammen mit der spielerisch nachvollziehbar gewordenen Magnetkraft ist die Bereitschaft groß, den Schmuck

ein entsprechendes Interesse aufkommt, greift automatisch die verinnerlichte TAFT-Formel: „Telefonieren am folgenden Tag.“ Karin Becker ruft an und wird in ihrer Vermutung fast immer bestätigt: „Mir geht einfach nicht aus dem Kopf, dass Sie an einer Tätigkeit in der Schmuckberatung interessiert sind.“ Über 500 Mal haben solche und ähnliche Akquisegespräche zum Einschreiben eines neuen Partners geführt. Auch Anschlussbuchungen von Homepartys funktionieren nach diesem Schema. Bis auf zwei Monate im Voraus ist der Kalender mit Buchungen gefüllt. Und wenn unter den Gästen zum Beispiel die Inhaberin eines Autohauses oder

„Es gibt halt kein Headquarter in Übersee, das uns Vorschriften macht und uns nur in engen Grenzen arbeiten lässt. Eher im Gegenteil: Das Unternehmen greift unsere Anregungen auf und bestärkt uns in unseren Aktionen. Wir machen heute eine Homeparty und sind morgen auf der Messe“, so Karin Becker, die beide Instrumente beherrscht. Drei bis vier Homepartys pro Woche sind die Regel und wenn die Sponsorin ihrer zweiten und dritten Linie auf die Sprünge hilft, auch schon mal bis zu acht. Die Wochenenden sind dann fast immer mit Messen und Events gefüllt. Gut, dass Ehemann Klaus bei diesem Fulltime-Job mit-

gegeben; zu einem Zeitpunkt, als die Krise noch nicht in aller Munde war.

Aus Skeptikern werden Superverkäufer

Heute weiß Klaus Becker, dass seine Entscheidung goldrichtig war. Denn von den 60 Beschäftigten aus seinem früheren Betrieb, einem Automobilzulieferer, sind inzwischen sieben ohne Job. „Die ruf ich alle in den nächsten Tagen an

zent; ähnliche Ergebnisse werden für den Februar erwartet. Karin Becker macht auf einen weiteren Aspekt der aktuellen Wirtschaftslage aufmerksam: „Mit nur einer Homeparty pro Woche ist leicht ein Monatseinkommen von 400 Euro zu erzielen. Wir stellen fest, dass die Leute heute offener sind für Anregungen, sich etwas nebenher zu verdienen. Und wir wissen ja, dass im Direktvertrieb schon so manche steile Karriere aus der Nebentätigkeit heraus entstanden ist. Für uns heißt das: Noch mehr Leute ansprechen als vorher und auf die Möglichkeit des eigenen Geschäfts aufmerksam machen. Unser diesem Aspekt sehen wir die Krise eindeutig als große Chance.“

Direktvertrieb mit Leidenschaft

Die Dankbarkeit für den beruflichen Erfolg, aber auch für das gesundheitliche Wohlbefinden veranlassen Karin und Klaus Becker immer wieder zu Aktivitäten im Charity-Bereich. So unterstützen sie die Aktionen von Energetix Bingen zur Hilfe von Aidsweisen in Südafrika und haben in anderen Projekten selbst Patenschaften übernommen. Und so manche Familie, die sich in einer Notlage befindet, hat sich in der Vergangenheit über eine finanzielle Unterstützung gefreut und vermutlich gewundert, niemals den Namen des Spenders erfahren zu haben. Die großen Wünsche der Beckers, die in ihrer knapp bemessenen Freizeit Entspannung mit den beiden Jack Russels suchen, haben ebenfalls mit dem Thema Schmuck zu tun. Einen davon, die Anschaffung eines reprä-



Immer einen Blick aufs Rekrutieren: Karin Becker in Aktion bei der Homeparty.

bens verfügt. „Die Leute wollen Geschichten hören“, weiß sie aus mehrjähriger Erfahrung. Wer dann noch skeptisch ist, wird durch die so genannten Energietests zumindest verblüfft. Gleichgewichts-, Finger- und Massagetests stehen auf dem Programm und erzielen doppelte Wirkung: Die Gäste sind beeindruckt vom frappierenden Vorführeffekt, und spätestens ab diesem Zeitpunkt ist das Eis gebrochen und die Party verläuft bei bester Laune aller Teilnehmer.

Ideales Homeparty-Produkt

Neben der gefühlten Energie trägt ein weiterer Faktor zur guten Partylaune bei: Der Designschmuck aus Bingen begeistert spontan durch

einmal auszuprobieren, womit der von der Top-Verkäuferin angestrebte Effekt erreicht ist: durch die Beratung in bester Partyatmosphäre den Kunden selbst und eigenständig zur Kaufentscheidung kommen zu lassen. Bei alledem hat Karin Becker immer einen Blick auf die nächste Homeparty-Buchung und auf das Rekrutieren neuer Vertriebspartner, wobei die Besonderheit des Produkts wiederum eine wichtige Rolle spielt: „Wer die Qualität des Schmucks erlebt, kann sich gut vorstellen, als Schmuck- und Wellnessberater tätig zu sein, weil die Wertigkeit des Schmucks auf das Berufsbild ausstrahlt.“ Sobald die erfahrene Vertriebspartnerin spürt, dass bei einem Gast



Impulse für das Trainingskonzept: Karin Becker beim Jahresauftakt in Willingen.

eines Nagelstudios ist, ist quasi vorgeplant, dass Karin Becker mit ihrem attraktiven Schmuckstand zum nächsten Tag der offenen Tür eingeladen wird.

Für solche Aktionen haben die Vertriebspartner von Energetix Bingen freie Bahn und werden mit speziellem Werbematerial und Gastgeberangeboten unterstützt.

zieht. Seit Oktober 2008 ist der Maschinenbautechniker hauptberuflich an der Seite von Karin Becker als Schmuckberater tätig, nachdem er aus der Perspektive der Männerdomäne Maschinenbau dem Thema Schmuck anfangs eher skeptisch gegenüberstand. Kurz vor der anstehenden Beförderung hat er seinen Beruf nach 15 Jahren auf-



Ehemann Klaus: seit Oktober 2008 an der Seite von Karin Becker.

und mache sie zu Schmuckberatern“, kündigt er an, wobei ihm klar ist, dass er bei den Metallfacharbeitern zunächst einmal Überzeugungsarbeit leisten muss. Aber Klaus Becker weiß aus eigener Erfahrung, dass gerade aus anfänglichen Skeptikern die besten Verkäufer werden. „Wer einmal überzeugt worden ist, der kann auch andere überzeugen.“ Eines der zurzeit wichtigsten Argumente leben die Beckers selbst vor: Von Krise keine Spur, eher im Gegenteil. Das Partygeschäft brummt mit einem Umsatzplus im Januar von 150 Pro-

sentativen Wohn- bzw. „Schmuckmobils“, haben sich die Beckers soeben erfüllt. Der zweite Wunsch ist von erheblich größerer Dimension. Karin Becker, die als Mitglied des Steuerungsteams das zentrale Trainingskonzept des Unternehmens mitgestaltet: „Wir wollen auf einem großen Grundstück ein Haus mit riesig viel Platz für Schulungsräume und auch für diverse Freizeitmöglichkeiten der Trainingspartner.“ Den Zeitplan für die Realisierung des Projekts haben die Direktvertriebler aus Leidenschaft natürlich schon aufgestellt.