



Georg Troll
Geniner Straße 42
23560 Lübeck
+49 171 9578959
<https://www.georgtroll.de/>

Vorwort

Ich bin Spezialist für die Rekrutierung im Direktvertrieb, Networkmarketing und in der Nutzung der Sozialen Netzwerke. Mein Einkommen generiere ich ausschließlich aus der Nutzung der sozialen Netzwerke wie Facebook, LinkedIn und Twitter.

Früher galt: „**Der Starke schlägt den Schwachen**“

Dann: „**Der Schnellere den Langsamen**“

Heute gilt: „**Stärker und schneller ist nur, wer große Netzwerke nutzen kann**“

Wenn du noch kein Netzwerk hast, zeige ich dir wie du große Netzwerke nutzen kannst.

(Georg Troll 2013)

1990 startete ich meine Vertriebslaufbahn und lernte von der Pike auf das Kontakten, Akquirieren sowie Rekrutieren. Bin mehrfach ausgezeichnet als bester Rekrutierer und Eigenumsetzer. Hunderte Seminarstunden zu den Themen Akquise, Verkauf, Persönlichkeitsbildung und Führung als Teilnehmer oder Referent liegen hinter mir. Unzählige Erfolgsbücher – zu meinen Favoriten zählen Anthony Robbins, Dr. Joseph Murphy, Dale Carnegie und Brian Tracy – habe ich seit 1990 mit Begeisterung gelesen.

Seit 1997 bin ich im Internet unterwegs, kenne das Netz und die sozialen Netzwerke von Anbeginn mit allen seinen Besonderheiten, Ecken und Kanten sowie großartigen Nutzungsmöglichkeiten. Im Laufe der Jahre habe ich mich zum Spezialisten für die Rekrutierung im Direktvertrieb und Networkmarketing weiterentwickelt – alles was ich mache, ist aus der Praxis erarbeitet.

Gestartet habe ich mit Open BC – dem heutigen Xing – dann LinkedIn, Google+, Facebook und Twitter. Dort moderierte und moderiere ich unzählige verschiedene Gruppen, die sich mit zielgruppenrelevanten Themen beschäftigen. Mit der „Kontaktmaschine“ standen wir immer auf Platz 1 und generierten auf unserer „Online-Kontaktparty“ über 2000 Kommentare innerhalb einer Stunde. Meine News- und Blogbeiträge werden gerne gelesen und ich erhalte stetig wertvolles Feedback. Darüber hinaus bin ich Mitglied in vielen Gruppen mit insg. weit über 1.000.000 Mitgliedern, wodurch ich meine Reichweite vergrößere.

Mit diesem E-Book möchte ich dir zeigen, wie du

- bekannt werden und deine Kampagnen auf den verschiedenen Netzen erfolgreich und kostenlos platzieren kannst
- täglich Kunden- und Vertriebspartnerkontakte bekommst
- wie du auf Facebook auch ohne Algorithmen und Kaufwerbung erfolgreich Leads generieren kannst

Zusätzlich kann ich dich zum Rekrutierungsspezialisten ausbilden (Link am Ende). Jetzt wünsche ich dir erst einmal viel Erfolg mit meinen kostenlosen Tipps und Tricks.



Georg Troll
Geniner Straße 42
23560 Lübeck
+49 171 9578959
<https://www.georgtroll.de/>

Facebook

Facebook alleine erreicht 1,8 Milliarden Nutzer/-innen täglich. 2,7 Milliarden waren es insgesamt im September 2020. 305 Millionen Menschen nutzen Facebook derzeit täglich in Europa, diese Zahl stagniert nun schon drei Quartalen.

(Stand 29.04.2021/Quelle Google)

Wer nutzt Facebook?

Laut den Social-Media-Trends 2018 von Bitkom nutzen fast 70 Prozent der Deutschen Facebook:

78 % der 14 – 29-jährigen

69 % der 30 – 49-jährigen

59 % der 50 - 64-jährigen

und 44 % der über 65-jährigen

(Quelle Google)

Wieviel deutschsprachige Nutzer/-innen?

Die nunmehr 66 Millionen Nutzer/-innen zeigen, dass fast 80 (78,7) % der Menschen in Deutschland soziale Medien nutzen. Davon ca. 31,9 Millionen alleine auf Facebook.

(Quelle Google)

Erstelle dir ein Profil

In deinem Profil sollte ein aktuelles Foto von dir sein.

Fülle die Informationen über dich aus und mache dich erreichbar (E-Mail-Adresse, Telefonnummer).

Sorge für neutralen Content (Postings auf deinem Profil).

Vermeide die Teilnahme an Diskussionen über Politik, Religion und anderen kontroversen Themen.

Deine Beiträge sollten nicht nur Produkte und Dienstleistungsbeschreibungen betreffen, sondern auch Privates (bitte nur gefilterte Infos), das deine vertrauenswürdige und seriöse Persönlichkeit widerspiegelt. Bitte poste keine Kinderfotos, die haben in den Sozialen Netzwerken nichts zu suchen.

Richte dir eine Facebook-Seite ein, das geht genauso leicht, ist alles selbsterklärend.

Der Name sollte für deine Zielgruppe interessant sein und einen Wiedererkennungswert haben.

Denke an das Impressum!

Jetzt kannst du Deine Produkte, Dienstleistungen, Angebote dort als Beiträge platzieren.

Am besten ist immer ein Bild – das ist im Überangebot besser zu erkennen. Ich versehe dies immer mit einem Slogan und meiner Telefonnummer.

Der Text darüber: ein kurzer Dreizeiler – als Aufreißer.

In regelmäßigen Abständen solltest du das dann ändern. Das Auge des Lesers hat sich mit der Zeit daran gewöhnt und blendet deinen Beitrag einfach aus.

Schon seit Jahren praktiziere ich das „Gruppenmarketing“.



Georg Troll
Geniner Straße 42
23560 Lübeck
+49 171 9578959
<https://www.georgtroll.de/>

Der Vorteil einer Gruppe ist, dass jedes Mitglied in dieser Gruppe deinen Beitrag sehen kann.

Sicherlich ist dir schon oft aufgefallen, dass du Beiträge von Menschen siehst, mit denen du nicht befreundet bist. Oft bist du nicht einmal in der Gruppe. Das liegt daran, dass einer deiner „Freunde“ diesen Beitrag gelikt oder kommentiert hat.

Was bei dir geht, geht auch bei anderen - so bekommst du eine weitaus höhere Reichweite als nur die angezeigte Gruppenteilnehmerzahl.

Jetzt kannst du in vielen Gruppen mit deiner Seite oder deinem Profil eintreten. Wichtig, das Profil ist Voraussetzung für die Nutzung von Facebook.

Tritt in themenrelevante Gruppen ein, aber mache nicht den Fehler als Koch in Kochgruppen zu gehen, wenn du Rezepte vermarkten möchtest. Oder als Networkmarketer in Networkmarketinggruppen, wenn du frische Vertriebspartner suchst. Du solltest dir Gruppen aussuchen, in denen Menschen sind, die sich auch für deine Themen interessieren.

Teile deine Beiträge täglich in diese Gruppen, aber VORSICHT, nicht zu viele auf einmal und nicht zu schnell. Am besten teilst du es immer auf, jeden Beitrag etwa 20- bis 30-mal maximal. Wenn du einen alten Account nutzt, mit dem du sonst wenig gemacht hast, fange bei 10 Gruppen an und steigere dich Woche für Woche, sonst „denkt“ Facebook, du bist gehackt und es postet ein Robot. Das gilt für alle Aktionen. Nicht zu viele Likes und vor allem nicht zu viele „Copy/Paste“ Kommentare.

Likes und Kommentare erwidern

Jetzt werden deine Beiträge gelikt. Nutze diese Chance und bedanke dich im Kommentar dafür, oder frage einfach, ob es z. B. noch Fragen gibt. Das sorgt dafür, dass dein Beitrag bei allen Beteiligten in der Timeline erscheint und auch für deren Freunde sichtbar wird.

Da Facebook persönliche Nachrichten von „Nichtfreunden“ in einen Spamordner packt, der hinter den Nachrichten-Anfragen versteckt ist, sieht eine große Prozentzahl gar nicht, dass sie Nachrichten erhalten haben. Darum versende ich keine Nachrichten, sondern kommuniziere über Kommentare bis derjenige dann um eine „PN“ bittet.

Kommentieren und Liken

Gehe in die Gruppen und suche interessante Postings und kommentiere diese. Komme mit den Menschen ins Gespräch – so sehen ganz viele, dass es dich gibt, du lernst Menschen kennen und kannst diese im Dialog für dich gewinnen.

Freundschaftsanfragen stellen und annehmen

Für dein Profil bekommst du von Facebook oft Freunde vorgeschlagen, denen du eine Freundschaftsanfrage stellen kannst. Wenn diese dann bestätigen, begrüße sie mit einem „Zitat in der Timeline“ und bedanke dich neutral für die Bestätigung, aber schau dir die Profile vorher genau an. Es gibt sehr viele Fake- und Spam-Profile (Porno, Kredit etc.).

Vorteil, deren Freunde sehen auch, dass es dich gibt und vor allem, dein neuer Kontakt sieht es auch.

Jetzt like und kommentiere regelmäßig die Kommentare Deiner Freunde – somit erhöhst du deine Reichweite

UND DAS ALLES KOSTENLOS

Ja es kostet Zeit, aber das bedeutet Soziales Netzwerken. Es schafft Bindungen und Vertrauen und das führt letztendlich auch zu geschäftlichem Erfolg.



Georg Troll
Geniner Straße 42
23560 Lübeck
+49 171 9578959
<https://www.georgtroll.de/>

Gründe deine eigenen Gruppen

Als letzten Schritt empfehle ich, eigene Gruppen zu gründen und die Freunde dann einzuladen. Auch hier ist VORSICHT geboten: Bitte täglich dosieren - maximal 50 bis 100 Einladungen über den Tag verteilt.

Sorge für interessanten Austausch, nicht nur Werbung, das ist langweilig. Wir sind alle „Spielkinder“ und je interessanter, desto öfter kommen wir wieder oder holen unsere Freunde dazu.

Auch kannst du kleine Wettbewerbe machen, z. B.: „Wer in x Tagen die meisten Freunde hinzufügt, erhält ein Geschenk. Ich hatte mir da immer Sponsoren geholt, die das für sich als Werbung genutzt haben. Man kann aber auch gut seine eigenen Produkte nutzen.

Du bist der „Chef“ im Ring, kannst die Regeln bestimmen, Mitglieder wieder entfernen, die sich nicht an diese halten. Fakt ist, die eigene Gruppe ist das effektivste Marketingtool auf Facebook überhaupt. Es gibt Gruppen, bei denen man, wie in einem Club, einen Eintrittsbeitrag zahlen muss - schon eine mögliche Einnahmequelle.

Ich gehe mit meiner Dienstleistung in Gruppen, wo z. B. Nebenjobs angeboten und gesucht werden, und platziere dort meine Werbung, kommentiere und like und gewinne so täglich meine Kunden.

Meine Produkte verkaufe ich über Landingpages, die ich direkt in die Verkaufgruppen poste. Von diesen gibt es unzählige auf Facebook, dort wird verkauft und gesucht.

Hier ein paar Beispiele großer Facebookgruppen. Oft sind die kleinen effektiver und übersichtlicher

Name Gruppe	Mitglieder	Link zur Gruppe
Wohnzimmer	718 658	https://www.facebook.com/groups/1106085202761638/
Abnehmen ohne Hunger	350000	https://www.facebook.com/groups/1597234337229601/
Tolle Koch und Backrezepte	454493	https://www.facebook.com/groups/422970437742161
Frisur Ideen Anleitung	330987	https://www.facebook.com/groups/238465673206692
Msc Beaties with heart	262424	https://www.facebook.com/groups/479759715495510/
Kochen und Backen	247197	https://www.facebook.com/groups/795864137096024
Netzwerk Köln	200244	https://www.facebook.com/groups/53367057696
Nagel Ideen	195997	https://www.facebook.com/groups/883866701656663
Alles Umsonst nur Versandkosten	156 196	https://www.facebook.com/groups/245119048999215
Lowcarb Rezepte	147555	https://www.facebook.com/groups/445627362174118/
Schminken Frisuren Anleitung	131407	https://www.facebook.com/groups/324034324433708
Münchener im Herzen	98157	https://www.facebook.com/groups/MUNICH.IM.HERZEN
Fitness und Ernährung	89597	https://www.facebook.com/groups/BeastModeGermany/
Kielbook	74576	https://www.facebook.com/groups/Kielbook

**Georg Troll**

Geniner Straße 42

23560 Lübeck

+49 171 9578959

<https://www.georgtroll.de/>

Das sind nur einige Beispiele für dein Facebook Marketing, es gibt für jedes Thema min. eine Gruppe.

Beachte immer die Gruppen Regeln, dann hast du auch viel Spaß und Erfolg.

VORSICHT: Mache die Gruppen nicht zu groß, sonst werden sie von Facebook gelöscht.

Freut euch auf die nächsten Themen wie LinkedIn, Twitter, Instagram etc.

Wenn du Rekrutierungsspezialist werden möchtest, kannst du hier mein Coaching buchen:

<https://www.georgtroll.de/ads/werde-rekrutierungsspezialist>

©GoergTroll 2021