

CROSS-CHAPTERING UND PENDEL-EMPFEHLUNG

Eine Chapter-übergreifende
Erfolgsgeschichte:

ES WAREN EINMAL....

das Peugeot-Autohaus Brunner in Wangen bei München und die selbständige Handelsvertretung der Connex Marketing Group Hohner in München-Sendling.

Die Firma Brunner bietet alles rund um die Automarke Peugeot: Neu- und Gebrauchtwagen, Service, Accessoires, Spezial-Angebote und natürlich Finanzierung sowie regelmäßige Kunden-Events.

Bei der Handelsvertretung Hohner erhalten Unternehmen und Selbständige für ihre Kundenbindungsmaßnahmen, zur Verkaufsförderung und auch Mitarbeitermotivation Urlaubs-Incentives wie Hotelschecks, Hotel- und Reisegutscheine.

Örtlich sind die beiden zwar nur rund 15 km – durch Unkenntnis bisher jedoch eher Lichtjahre voneinander getrennt. Im Laufe des Jahres 2005 wurden beide unabhängig voneinander von unterschiedlichen Geschäftsfreunden zu einem BNI-Frühstück eingeladen, erkannten die Möglichkeiten zum Geschäftsausbau und wurden Mitglied: Evelyn Brunner im Chapter Ferrit, Ingrid Hohner im Chapter Epidot.

WAS DANN GESCHAH:

INGRID HOHNER:

„Aufgrund meiner Teilnahme an einem BNI-Training lernte ich Mitglieder aus dem Chapter Ferrit kennen, vertrat eines davon in dessen Abwesenheit und erhielt in Folge die Empfehlung, mich mit dem Autohaus Brunner in Verbindung zu setzen. Frau Brunner benötigte als Sponsor des örtlichen Fußballvereines hochwertige Preise zur Verlosung unter den Zuschauern bei den Heimspielen. So erhielt ich die Gelegenheit, ihr den Hotelgutschein holiday plus mit einer Auswahl von mehr als 1000 Hotels in 10 Ländern Europas in der gewünschten Preis-Kategorie anzubieten.“

EVELYN BRUNNER:

„Im Zuge der Besprechung der Hotelgutscheine gestand mir Frau Hohner, dass Sie mit dem Kauf eines Peugeot 307 CC liebäugelte, auch schon ein „Kampfangebot“ vorliegen habe, unter Termindruck stünde und sich kaum um Probefahrten, Leasing usw. kümmern konnte. – Natürlich beschloss ich die Herausforderung anzunehmen!“

INGRID HOHNER:

„Kurz und gut: Mein neuer Peugeot vom Autohaus Brunner bereitet mir auf dem Weg zu den täglichen Kundenterminen speziell an Sonntagen besondere Freude. Frau Brunner hat mir binnen kürzester Zeit einen 307 CC mit den gewünschten Extras zu einem interessanten Preis organisiert, das Leasing geregelt und mir als Goodie obendrauf zum Sondermodell JBL verholphen. Die rasche, termingerechte Abwicklung und kundennahe Betreuung haben mich beeindruckt, sodass ich sie inzwischen schon wieder an einen Chapter-Kollegen weiterempfohlen habe.“

EVELYN BRUNNER:

„Es ist schön, dass sich aus meinem Bedarf für Incentives nicht nur ein Kaufabschluss sondern auch weitere Empfehlungen ergeben haben. BNI und Frauen-Power – eine geschäftswirksame Kombination!“ ●

Evelyn Brunner
+49 (0)8151-9713513
Evelyn.brunner@autohaus-brunner.de

Ingrid Hohner
+49 (0)1794-518380
ingrid.hohner@connextouristik.com



E. Brunner & I. Hohner mit dem neuen 307CC.