

300%ige Umsatzsteigerung durch BNI!

Meine „BNI-Karriere“ begann eigentlich ganz harmlos. Eine befreundete Grafikerin fragte mich an, ob ich sie für zwei Wochen vertreten könne, da sie in die Ferien fahre. In einem längeren Telefongespräch erklärte sie mir, was BNI ist und wie die Treffen ablaufen. Zum Schluss meinte sie, das wäre doch eigentlich auch etwas für mich. Ich bin Dipl. Gesundheitsberaterin.

„Tönt ja nicht schlecht“, dachte ich, und so machte ich mich eine Woche später auf den Weg. Schon am Eingang musste ich schmunzeln. Es war so, wie meine Freundin es geschildert hatte. Ich war sofort umringt, wurde Leuten vorgestellt und Visitenkarten wurden ausgetauscht. Die Sitzung war klar strukturiert und ich war heilfroh, dass ich die 60-Sekunden Präsentation gut vorbereitet hatte.

Als ich das zweite Mal in Vertretung meiner Freundin erschien, wurde ich nach der Sitzung angefragt, ob ich mir eine Mitgliedschaft vorstellen könnte. Das konnte ich, aber was sollte ich so früh morgens mit meinem kleinen Sohn machen?

Dafür war jedoch schnell eine Lösung gefunden. Inzwischen habe ich zwei Kinder und gehe jeden Dienstag mit grosser Freude zu unseren Treffen. Wir sind eine richtig eingeschworene Gruppe geworden und es haben sich gute Freundschaften entwickelt.

Vor allem aber ist BNI für mich die beste Werbung und nirgends komme ich so

schnell zu so guten Aufträgen wie bei BNI. Ich habe alle anderen Werbeaktionen eingestellt. Wozu noch Zeitungsinserate? Weil ich regelmässig zu den Treffen komme, kann ich auf meine Aktionen und Neuheiten aufmerksam machen und erreiche dabei 30 Personen auf einmal. Meine BNI-Kollegen und Kolleginnen sind gleichzeitig auch meine Agenten und die schwärmen für mich aus und bringen mir neue Kunden.

Auch Besucher in den Treffen sind eine Bereicherung. Selbst wenn sie nicht beitreten, ergeben sich manchmal doch Geschäfte. Mich hat ein Gast ein halbes Jahr nach seinem Besuch angerufen und ich kam zu einem ersten kleinen Auftrag. Heute, ein Jahr später, zählt er zu meinen besten und treuesten Kunden.

Für mich ist BNI ein Erfolg auf der ganzen Linie. Dank der Vier-Augen-Gespräche lerne ich die anderen Geschäftsleute viel besser kennen und kann sie so auch mit einem guten Gefühl weiterempfehlen.

Apropos weiterempfehlen: In meinem ersten Jahr als Mitglied konnte ich meinen Umsatz um 300% steigern und im folgenden Jahr noch einmal um 100%. Ich denke, diese Zahlen sprechen für sich. •

Jeannette Müller-Rohner
AB Center GmbH
+423 262 1820
info@abcenter.ch

