

„SO LÄUFT'S BUSINESS“ BEI BNI



Lehrer empört:
Schule versinkt
im Dreck

Private Putzfirma überzeugt nicht

VON SIGGI NIEDERGESÄSS

Erding - An der Grundschule

Für viele ist es fremd, für manche neu, für mich ist es seit der ersten Minute an selbstverständlich! Das Vertriebsleben besteht aus verkaufen! Für mich beginnt das morgens bei der Zeitung, oder eben beim BNI-Frühstück. Natürlich verkaufe ich im Chapter nicht in den Raum. Aber aktiv Empfehlungen zu bekommen muss ich mir erarbeiten und dasselbe gilt für aktive Empfehlungen die ich durch Beratung für meine Chapter-Mitglieder gewinne. Warum? Verkauf basiert in aller erster Linie auf Vertrauen! Empfehlungsmarketing ist nichts anderes als über das Vertrauen in meinen guten Namen einem anderen BNI-Mitglied einen Interessenten für eine Dienstleistung, Sache etc. anzuvertrauen. Das heißt für mich aber auch durch aktives Handeln für

Chapter-Kollegen Geschäft zu besorgen. Für mein BNI-Chapter sah das im konkreten Fall so aus:

Letzte Woche sitze ich am Morgen, mehr oder weniger verschlafen, eine Tasse Espresso genießend, bei der täglichen Studie der regionalen Morgenpresse. Da falle ich im Regionalteil plötzlich über eine Schlagzeile: „Lehrer empört: Schule versinkt im Dreck – Private Putzfirma überzeugt nicht!“ In diesem Moment läutet bei mir schon einmal die große Kontaktglocke und ich bin hellwach! Bei uns im Chapter, da ist ja ein Putzprofi mit seinem Unternehmen! Den Artikel muss ich mir unbedingt durchlesen. Geht da was? Eines ist nach diesem Artikel für mich klar: „das gibt heute noch einen Zettel“. Aus dem Artikel geht hervor, wer Direktor der Schule ist und gegen Mittag gelingt mir schließlich der persönliche Kontakt zum Rektor der Schule. Wir

telefonieren, angeregt über die Situation nachdem ich freundlichst das „Eis gebrochen“ habe und Hilfe signalisiere (Verkauf = Hilfe leisten und Problemlöser sein). Der Bedarf ist absolut vorhanden (Verkauf = den Bedarf genau zu erforschen oder zu erzeugen), zumal am Tag darauf schon ein wichtiger Termin bei den städtischen Verantwortlichen anberaumt ist, bei dem der Direktor schon einen Lösungsvorschlag in Form eines wirklich leistungsstarken Reinigungsunternehmens vorzeigen soll. Fakt ist schließlich, dass der Rektor der Schule nachmittags um ca. 15.30 Uhr sich freudestrahlend bei mir in der Hotelhalle zwei Visitenkarten von meinen BNI-Kollegen Joachim Prell, Gebäudereinigungsunternehmen abholt. Fakt ist aber auch, dass Herr Prell sofort von mir telefonisch unterrichtet wurde und natürlich auch telefonisch sofort den Kontakt zum Rektor der Schule aufgenommen hat. So kam eine Empfehlung zustande, die wir uns „verkäuferisch“ erarbeitet haben.

BNI ist ein Superforum für Verkäufer und ich mache keinen Hehl daraus, dass ich mich enorm darüber freue, auf diesem Weg eine Empfehlung zustande gebracht zu haben, oder gehen SIE etwa zum Frühstücken dahin?•

Stefan Kaupa
+49 (0) 8122-9990257
sk@airport-muenchen.bestwestern.de