

Warum lohnt sich BNI?

► Einfacher zu neuen Kunden

Statt teurer Marketing-Kampagnen nutzen Sie die großen Potenziale des Unternehmer-Netzwerks, um sich neue Kunden zutragen zu lassen. Das geht so: Wenn Sie Mitglied sind, tragen alle – bis zu 40 – Kollegen Ihrer lokalen Gruppe Ihre Visitenkarte bei sich. Treffen die Mitglieder auf jemanden, der Ihre Leistungen oder Produkte braucht, empfehlen sie Sie weiter. Für viele BNI-Mitglieder ist das der wichtigste Weg geworden, um neue Kunden zu gewinnen.

Empfehlungen setzen natürlich gegenseitiges Vertrauen voraus. Dieses entsteht durch die regelmäßigen Treffen, bei denen sich die BNI-Kollegen kennen und schätzen lernen.

► Starker lokaler Rückhalt

Durch regelmäßige Treffen bauen Sie vertrauensvolle Kontakte zu Geschäftsleuten Ihrer Region auf und entwickeln ein starkes, tragfähiges Netzwerk.

► Positiver Entwicklungsschub

Die Erfahrung zeigt: Durch BNI entwickeln sich Unternehmen und Unternehmer weiter. Oft entstehen neue Projekte aus dem Netzwerk. Und dank regelmäßiger Übung bei den Treffen werden BNI-Mitglieder echte Profis in Sachen Präsentation.

► Schnellerer Markteintritt

Da es BNI in vielen Ländern gibt, haben Sie als Mitglied auf der ganzen Welt Geschäftsfreunde, die Ihnen Türen öffnen.

► Image-Gewinn: Problemlöser

Als Mitglied gewinnen Sie bei Kunden, Lieferanten und Bekannten schnell den Ruf, für jede Anforderung einen geeigneten Anbieter zu kennen: Sie werden Teil jeder Problemlösung.



Warum funktioniert BNI?

Zunächst hört sich das BNI-Konzept vielleicht nach Münchhausen an, der sich am eigenen Schopf aus dem Sumpf zieht. Doch sieht man etwas genauer hin, ist es ebenso einfach wie einleuchtend.

► Gold wert: Empfehlungen

Jeder Unternehmer weiß: Die meisten Kunden bekommt man über persönliche Empfehlungen. Doch man kann sich nicht selbst empfehlen. Es ist wie beim Skat: Man braucht einen Dritten dafür. Und hier kommt BNI ins Spiel.

► BNI – der dritte Mann

BNI-Mitglieder kennen sich, vertrauen einander und empfehlen sich gegenseitig weiter. Und zwar aus Eigennutz. Denn die Erfahrung zeigt: Wer gibt, gewinnt! Wer empfiehlt, wird empfohlen. Und alle profitieren. BNI hat die Mundpropaganda zu einem hocheffizienten Marketing-Instrument gemacht.

► Durchdachtes System

BNI bietet seinen Mitgliedern ein durchdachtes System, das erprobt ist und sofort seine Wirkung entfaltet. Die Treffen sind durch eine sinnvolle Tagesordnung gut strukturiert. Diese garantiert, dass der Zweck der Treffen immer im Mittelpunkt steht: Der Austausch wertvoller Empfehlungen.

Was sagen Mitglieder über BNI?

- » Durch die vielen Kontakte der Mitglieder meines Chapters hat sich mein Kundenstock stark erweitert und der Gesamtumsatz meines Unternehmens ist erfreulich gestiegen. « **Günther Fucik, EDV Solutions, Brunn, Österreich**
- » Als ich im Oktober 2005 mit BNI anfang, hatte ich zwei Mitarbeiter – inzwischen sind wir zu sechst im Büro, Tendenz steigend! BNI hat mir bisher schon 250 Aufträge für Energie-Beratungen gebracht. « **Susanne Junghans, Junghans Baueinkauf, Schwegenheim, Deutschland**
- » Für mich ist BNI eine Brücke zu großen Unternehmen. Über die Kontakte des Netzwerks und das Vertrauen der Mitglieder wurden mir Türen geöffnet, die ansonsten für mich verschlossen geblieben wären. « **René Melliger, Melliger & Partner, Luzern, Schweiz**
- » Mir gefällt unsere Frühstückszeit 7 Uhr. Wer da kommt, will ernsthaft etwas bewegen und Geschäft machen. « **Roland Kuckhoff, Rechtsanwalt, Berlin, Deutschland**
- » Durch eine einzige Empfehlung haben wir einen Umsatz von 1,5 Millionen Euro gemacht. « **Manfred Rohr, KLB-Leasing GmbH, Mannheim, Deutschland**

