



Ford Marketing Institut

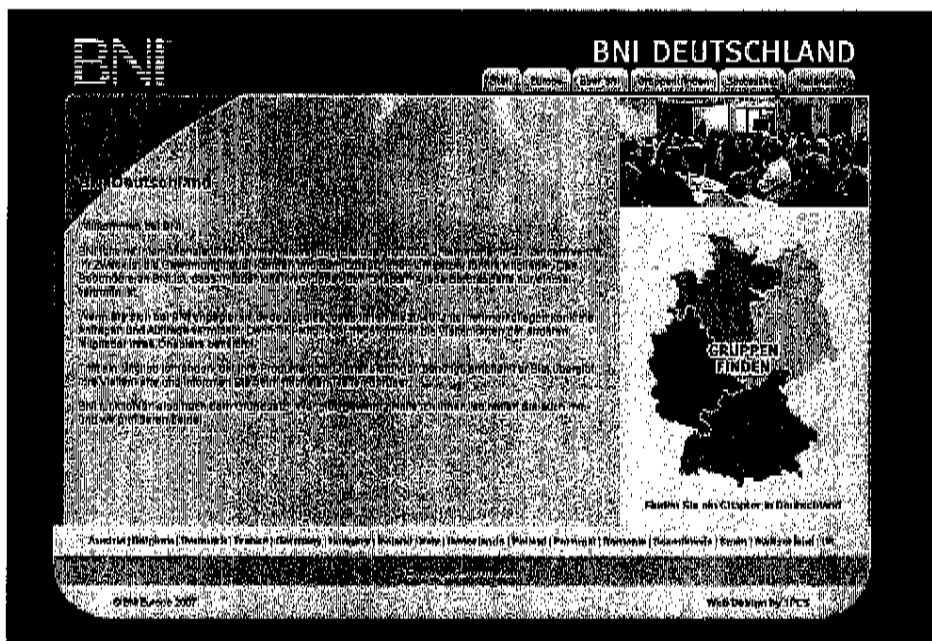
BNI

Ich brauche wohl nicht betonen, wie wichtig das ständige Kontakten ist. Dabei helfen Mitgliedschaften in Turn- und Heimatvereinen genauso wie anspruchsvolle Vereinigungen wie Lions Club und Rotarier.

Doch bei all diesen Vereinigungen handelt es sich nicht in erster Linie um Vereinigungen, welche sich gegenseitig Geschäfte zukommen lassen.

Und damit geht dann auch gleich ein Teil der Wirkung verloren. Viel ehrlicher sind dann doch die Netzwerke, die ganz klar das Business im Vordergrund haben. Das größte und erfolgreichste Netzwerk ist das BNI.

<http://www.bni.eu/deutschland/>



Dazu auch ein Auszug aus Wikipedia.





Der Business Network International (BNI) wurde 1985 gegründet und ist heute mit Abstand die größte und erfolgreichste internationale Unternehmervereinigung weltweit. Im BNI sind derzeit über 105.000 Unternehmer in über 4.900 Chaptern (Gruppen) in 38 Ländern vertreten.

Einzigster Sinn von BNI ist die Gewinnung neuer Kunden und damit zusätzlichen Umsatzes für die Mitglieder. BNI ist politisch, religiös und weltanschaulich neutral und unabhängig.

Die BNI Mitglieder haben 2007 über 4.9 Mio qualifizierte Geschäftsempfehlungen ausgetauscht. Dadurch wurden für die Mitglieder Erstumsätze von über 1.7 Mrd EUR erwirtschaftet. Die aus den Empfehlungen resultierenden Folgeumsätze wurden für 2007 auf über 3.0 Mrd EUR zusätzlich beziffert.

Funktionsweise

Wenn sich ein Unternehmer bei BNI engagiert, bedeutet dies, dass ihm bis zu 40 Unternehmerkolegen ständig konkrete und qualifizierte Anfragen und Aufträge vermitteln.

Trifft ein Mitglied jemanden, der die Produkte oder Dienstleistungen eines anderen Chaptermitgliedes das es kennt, das es schätzt und dem es vertraut konkret benötigt, empfiehlt es dieses Mitglied aktiv weiter, übergibt seine Visitenkarte und informiert das Mitglied beim nächsten Treffen darüber.

Damit dies konkurrenzfrei funktionieren kann, ist in jeder lokalen Gruppe (den Chaptern) jede Berufssparte nur einmal vertreten.

Grundsatz

BNI funktioniert nach dem Grundsatz: "Wer gibt, gewinnt". Hilfe ich Ihnen, so helfen Sie auch mir - und wir profitieren beide!



Ford Marketing Institut

Es fließen bei BNI keine Vergütungen oder Provisionen zwischen den Mitgliedern. BNI bietet damit definitiv keinen Rahmen für Strukturvertriebe, MLM-Programme oder Schneeball-Systeme die mit Vergütungslevels, Provisionen oder Beteiligungen sobald ein Geschäftsabschluss erfolgreich ist, arbeiten. BNI Mitglieder tun dies nur auf Basis von Beziehungen, Vertrauen und persönlichen Kontakten. Jedes Chapter ist in sich geschlossen und hat eine maximale Größe von 40 unterschiedlichen repräsentierten Berufsgruppen.

Treffen

BNI Treffen finden wöchentlich frühmorgens von 7.00-8.30 Uhr statt, damit der Arbeitsalltag der Teilnehmer so wenig wie möglich beeinflusst wird.

Wichtigste Bausteine der BNI-Unternehmerfrühstücke sind: - Freies Netzwerken - Trainingsinputs zur Verbesserung der Präsentations- und Verkaufsfähigkeiten der Mitglieder - 60-Sekunden-Infospot-Präsentation aller Mitglieder - 10-Minuten-Präsentation eines Mitgliedes - Empfehlungsweitergabe

Jedes BNI Mitglied verpflichtet sich, seine Produkte oder Dienstleistungen stets in der zugesagten Qualität und zum zugesagten Preis zu liefern bzw. auszuführen. Wer auf Basis einer Weiterempfehlung nicht gewissenhaft arbeitet, wird aufgrund dessen auch nicht mehr weiterempfohlen. Um kontinuierlich weiterempfohlen zu werden, ist ein langfristiges Interesse an Geschäftsbeziehungen eine wesentliche Voraussetzung.

