

Neuigkeiten

BNI-Newsletter

BNI ist das Beste was einem passieren kann!

Das ist die Aussage von Karin Kugler - Massmode - aus dem Chapter CUBE. Doch wie kommt jemand dazu, der 2 Jahre in einem der erfolgreichsten, größten und vitalsten Chapter Mitglied war, dann aussteigt und nach zwei Jahren in einem anderen Chapter erneut Mitglied wird?

Für Fr. Kugler hat sich das eine und andere geändert. Es war nicht die Lebenssituation, sondern vorwiegend Sie selbst. Sie sagt, ... jetzt habe ich es verstanden, jetzt weiß ich wie es funktioniert... es hat einfach klick gemacht...". Ihr Mann ist schon 8 Jahre in einem anderen Chapter Mitglied, doch Sie hat nun für sich herausgefunden wie wichtig die Basiselemente sind. Ja, es ist nichts Neues für viele dies zu wissen. Neu ist nur die konsequente Anwendung... Erstens, im 4-AG richtig zuhören und wirkliches Interesse für den Anderen zeigen. Der spürt das und dann geht es auch los. In Ihrer ersten Mitgliedschaftsperiode hat Sie dies nicht so ernst genommen, doch es ist eben so – man muss es einfach ernst nehmen, damit es funktioniert.

Während der ersten 2 Jahre hat sich die Mitgliedschaft nie so richtig gelohnt. Nun – so Frau Kugler, ... konnte ich nach 6 Wochen meine Kosten schon wieder durch Neugeschäft reinholen... - es war mein aktives Tun, das den Unterschied ausgemacht hat...".



Entscheidend ist auch, ...

wie wohl man sich in einem Chapter fühlt. Für Gäste ist der erste Eindruck das A und das O. Fühle ich mich wohl als Gast? Werde ich vorgestellt, integriert – wer interessiert sich für mich? Ich heiße jeden herzlich willkommen, nehme ihn gerne „an die Hand“, stelle ihn anderen vor, denn ich habe die Absicht, einen bleibenden, langwirkenden, positiven Eindruck von mir und dem Team zu hinterlassen. Und auch das habe ich so früher wirklich nicht bedacht: Man weiß ja nie, ob der Gast später einmal zurückkommt und bei uns Mitglied oder sogar einmal mein Kunde werden könnte! Natürlich gibt es immer wieder Skeptiker. Früher habe auch ich hin und wieder meinen Mann belächelt. Manchmal ist es auch nicht BNI als Organisation, sondern es sind einfach nur die Menschen, die der Gast in einem Chapter angetroffen hat. Wenn es mal nicht passt, dann geht es einfach nicht. Doch vielleicht passt es dann in einem anderen Team. Ach, und dann war da noch das Thema mit dem Preis. Die Jahresgebühr + Frühstück – ja, da schluckt man schon einmal kurz. Doch wenn man es dann wieder im Detail rechnet - aufs Jahr gesehen ist das absolut o. k.

Wie viel kosten denn wirkungsvolle Alternativen aufs Jahr gerechnet?

Was keiner rechnet, aber unbezahlbar ist:

Die Erweiterung des eigenen Horizonts durch die vielen Menschen und Berufe, die man in einem Jahr kennenlernt, die Möglichkeiten, andere Spezialisten zu fragen, ohne dass gleich eine Rechnung ins Haus flattert und die Möglichkeiten, im eigenen Geschäft noch besser zu werden, sind einfach spitze. So macht es einfach den entscheidenden Unterschied, ob man selbst für diese Marketingmaßnahme bereit ist. Will man dieses extrem wirkungsvolle Instrument nutzen und leben – dann ist es eben das Beste, was einem passieren kann. Und dafür muss man selbst reif, und die Zeit dafür gekommen sein.