

Kurzvortrag: "Wie kann ich aus meinen Chapter-Mitgliedern ein motiviertes Vertriebsteam machen?"

Guten Morgen liebe BNI-Mitglieder,

heute möchte ich über ein Thema sprechen, das uns alle betrifft: *Wie können wir unser Chapter als ein starkes, motiviertes Vertriebsteam aufbauen?* Oft passiert es, dass wir in unseren Pitches die eigenen Chapter-Mitglieder als potenzielle Kunden ansprechen. Doch das verfehlt den eigentlichen Sinn von BNI. Unser Ziel ist es, uns gegenseitig als Vertriebspartner zu sehen – nicht als direkte Kunden.

Warum ist das wichtig?

Stellt euch vor, jedes Mitglied hier wäre euer persönlicher Vertriebsmitarbeiter. Jeder kennt eure Dienstleistungen und Produkte so gut, dass er oder sie euch mit voller Überzeugung weiterempfehlen kann. Das ist die wahre Stärke eines BNI Chapters! Wenn wir das schaffen, vervielfachen wir unsere Reichweite und unser Netzwerk exponentiell.

Wie schaffen wir das?

1. Schulung und Klarheit schaffen: Gebt euren Chapter-Kollegen die Informationen, die sie brauchen, um euch erfolgreich weiterzuempfehlen. Das bedeutet: Klare Botschaften, verständliche Erklärungen eurer Dienstleistungen und konkrete Beispiele, wie und wann sie euch empfehlen können.
2. Zielgruppen definieren: Macht deutlich, wer eure idealen Kunden sind. Eure Chapter-Kollegen müssen wissen, welche Personen oder Unternehmen ihr ansprechen wollt. Je spezifischer ihr seid, desto einfacher wird es für sie, passende Kontakte zu finden.

3. Empfehlungen erleichtern: Gebt euren Kollegen Werkzeuge an die Hand – sei es eine kurze E-Mail-Vorlage oder ein prägnanter Satz, den sie in Gesprächen verwenden können. Macht es ihnen so einfach wie möglich, euch zu empfehlen.

4. Vertrauen aufbauen: Vertrauen ist der Schlüssel zum Erfolg. Nehmt euch die Zeit, Beziehungen zu euren Chapter-Mitgliedern aufzubauen und zeigt echtes Interesse an deren Geschäften. Je besser ihr euch kennt, desto eher werden sie euch auch aktiv weiterempfehlen.

5. Regelmäßige Updates: Haltet eure Kollegen auf dem Laufenden über Neuigkeiten in eurem Geschäft. So bleibt ihr präsent und gebt ihnen immer wieder neue Anknüpfungspunkte für Empfehlungen.

Was kann jedes einzelne Chapter-Mitglied tun?

- Aktiv zuhören: Hört bei Gesprächen mit euren eigenen Kontakten genau hin. Gibt es eine Herausforderung oder einen Bedarf, den jemand im Chapter lösen kann?
- Proaktiv Empfehlungen geben: Wartet nicht darauf, dass jemand nach Hilfe fragt – wenn ihr wisst, dass ein Chapter-Kollege helfen kann, gebt die Empfehlung aktiv weiter.
- Verantwortung übernehmen: Seht euch selbst als Teil des Vertriebsteams eurer Kollegen – je mehr ihr gebt, desto mehr werdet ihr auch zurückbekommen.

Lasst uns gemeinsam daran arbeiten, unser Chapter als starkes Vertriebsteam zu etablieren. Denn nur wenn wir uns gegenseitig unterstützen und aktiv weiterempfehlen, können wir alle wachsen!

In Ergänzung zu diesem Slot, erhältst Du noch ein PDF Dokument mit weiteren Ideen und konkreten Beispielen.

Vielen Dank!

1. Schulung und Klarheit schaffen:

- Beispiel 1: Erkläre in deinem Pitch, welche konkreten Probleme du für deine Kunden löst. Anstatt nur zu sagen „Ich bin Steuerberater“, könntest du sagen: „Ich helfe Selbstständigen dabei, ihre Steuerlast um bis zu 20 % zu senken.“
- Beispiel 2: Biete deinen Chapter-Kollegen an, eine kurze Schulung über deine Dienstleistungen zu geben, damit sie genau wissen, wie sie dich weiterempfehlen können.
- Beispiel 3: Teile eine Erfolgsgeschichte aus deinem Alltag, die zeigt, wie du einem Kunden geholfen hast. So können sich deine Chapter-Kollegen besser vorstellen, in welchen Situationen sie dich ins Spiel bringen können.

2. Zielgruppen definieren:

- Beispiel 1: „Meine idealen Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmen im IT-Bereich mit mindestens 10 Mitarbeitern.“
- Beispiel 2: „Ich suche Kontakt zu Geschäftsführern von Handwerksbetrieben, die Schwierigkeiten haben, ihre Prozesse zu digitalisieren.“
- Beispiel 3: „Wenn ihr jemanden kennt, der gerade eine neue Immobilie gekauft hat und Unterstützung bei der Finanzierung braucht – das ist mein perfekter Kunde.“

3. Empfehlungen erleichtern:

- Beispiel 1: Gib deinen Chapter-Kollegen eine kurze E-Mail-Vorlage, die sie an potenzielle Kunden weiterleiten können: „Hallo [Name], ich möchte dir „Chapter-Mitglied“ empfehlen. Er hat mir schon oft geholfen und ich bin sicher, dass er auch dir weiterhelfen kann.“
- Beispiel 2: Formuliere einen prägnanten Satz, den deine Kollegen in Gesprächen verwenden können: „Wenn du jemanden suchst, der deine Buchhaltung optimiert und dir hilft, Steuern zu sparen, dann sprich mit „Chapter-Mitglied“.“
- Beispiel 3: Bereite eine Liste mit häufigen Problemen vor, die deine Zielkunden haben könnten. So können deine Chapter-Kollegen diese leichter erkennen und dich ins Gespräch bringen.

4. Vertrauen aufbauen:

- Beispiel 1: verabrede dich regelmäßig zu Einzelgesprächen (1-to-1s) mit deinen Chapter-Kollegen, um deren Geschäft besser kennenzulernen und Vertrauen aufzubauen.
- Beispiel 2: Teile persönliche Geschichten oder Herausforderungen aus deinem Berufsalltag – das schafft Nähe und Vertrauen.
- Beispiel 3: Sei pünktlich und zuverlässig bei Empfehlungen – wenn du eine Empfehlung erhältst, melde dich sofort bei dem Kontakt und informiere das Chapter-Mitglied über den Fortschritt.

5. Regelmäßige Updates:

- Beispiel 1: Informiere dein Chapter über neue Dienstleistungen oder Produkte, die du anbietest. Zum Beispiel könntest du sagen: „Seit kurzem biete ich auch Online-Seminare für Steueroptimierung an.“
- Beispiel 2: Teile Erfolgsgeschichten oder positive Rückmeldungen von zufriedenen Kunden mit dem Chapter. Das zeigt deinen Kollegen, dass ihre Empfehlungen Früchte tragen.
- Beispiel 3: Nutze deinen wöchentlichen Pitch im Chapter gezielt für Updates – zum Beispiel könntest du sagen: „Die letzten Wochen habe ich mich auf Start-ups spezialisiert und konnte ihnen helfen, Fördermittel zu beantragen.“

Diese Beispiele helfen deinen Chapter-Mitgliedern nicht nur dabei, dich besser zu verstehen, sondern machen es ihnen auch leichter, dich aktiv weiterzuempfehlen.

Um sich online gegenseitig zu unterstützen und das volle Potenzial eines Unternehmensnetzwerks wie BNI zu nutzen, sind klare und strukturierte Handlungsempfehlungen entscheidend. Hier sind einige konkrete Beispiele, wie Mitglieder sich online gegenseitig fördern können:

1. Aktive Online-Präsenz und Interaktion

- Beispiel 1: Kommentiere regelmäßig die Beiträge deiner Chapter-Kollegen auf LinkedIn oder anderen sozialen Plattformen, um deren Reichweite zu erhöhen.
- Beispiel 2: Teile relevante Beiträge oder Blogartikel deiner Kollegen in deinen eigenen Netzwerken und füge eine persönliche Empfehlung hinzu.
- Beispiel 3: Verlinke auf die Websites oder Social-Media-Profile deiner Chapter-Mitglieder, wenn du selbst Inhalte veröffentlichst, um deren Sichtbarkeit zu steigern.

2. Gezielte Empfehlungen und Verbindungen herstellen

- Beispiel 1: Nutze Online-Tools wie BNI Connect, um gezielt Empfehlungen an Chapter-Mitglieder weiterzuleiten und potenzielle Geschäftspartner zu vermitteln[3].
- Beispiel 2: Stelle per E-Mail oder über LinkedIn direkte Verbindungen zwischen deinen Kontakten und den Chapter-Mitgliedern her, die von einer Zusammenarbeit profitieren könnten.
- Beispiel 3: Verwende Online-Plattformen wie Zoom für kurze Videocalls, um Empfehlungen persönlich zu übergeben und sicherzustellen, dass sie gut ankommen.

3. Wissensaustausch durch Online-Schulungen

- Beispiel 1: Organisiere Webinare oder Online-Workshops für dein Chapter, in denen du dein Fachwissen teilst und anderen Mitgliedern Mehrwert bietest[2].
- Beispiel 2: Lade deine Chapter-Kollegen ein, an Online-Schulungen teilzunehmen, die für ihre Branche relevant sind, und teile nützliche Ressourcen über Plattformen wie BNI Business Builder[2].
- Beispiel 3: Erstelle kurze Video-Tutorials oder Präsentationen über deine Dienstleistungen und teile diese in der Gruppe, damit andere Mitglieder dich besser verstehen und leichter empfehlen können.

4. Virtuelle 1-to-1s zur Beziehungspflege

- Beispiel 1: Plane regelmäßige virtuelle Einzelgespräche (1-to-1s) mit deinen Chapter-Kollegen über Zoom oder Teams, um deren Geschäft besser kennenzulernen und Vertrauen aufzubauen[4].
- Beispiel 2: Nutze diese virtuellen Treffen, um gezielt nach Möglichkeiten zu suchen, wie du deinem Gesprächspartner helfen kannst – sei es durch Empfehlungen oder durch den Austausch von Erfahrungen.
- Beispiel 3: Führe während der virtuellen Treffen eine kurze Präsentation über dein eigenes Unternehmen durch, damit dein Gegenüber genau weiß, welche Art von Kunden du suchst.

5. Regelmäßige Updates im Online-Chapter

- Beispiel 1: Nutze die wöchentlichen Online-Chapter-Treffen, um deine aktuellen Projekte oder neuen Dienstleistungen vorzustellen[5].
- Beispiel 2: Teile regelmäßig Erfolgsgeschichten aus deinem Geschäft in den Online-Treffen oder über E-Mail-Updates an dein Chapter. Das zeigt den Mehrwert deiner Arbeit und motiviert andere Mitglieder, dich weiterzuempfehlen.
- Beispiel 3: Verwende Plattformen wie BNI Connect oder spezielle Foren innerhalb des Netzwerks, um regelmäßig Updates zu posten und so im Gedächtnis deiner Kollegen zu bleiben[6].

Diese Maßnahmen helfen dabei, das Netzwerk auch online effektiv zu nutzen und die gegenseitige Unterstützung zu maximieren.