

## Das neue Marketing: WOMMA (Word of mouth marketing)

Persönliche Empfehlungen sind der älteste und kostengünstigste Weg zu neuen Kunden. Doch nur die wenigsten Kunden wissen das Potential der Mund-zu-Mund-Werbung zu nutzen.

### Empfehlungsmarketing beim Business- Frühstück

Interessante Perspektiven und mehr Möglichkeiten verspricht „BusinessPlus“, - das Unternehmer-Netzwerk für Aufträge und Empfehlungen - welches Ina von Koenig aus Schindellegi, derzeit in der Schweiz lanciert. Das Netzwerk unterscheidet sich von den meisten anderen Netzwerken darin, dass die Netzwerk-Teilnehmer ein gemeinsames

scheidend beim Networking ist, dass es gelingt, wirksame Kontakte zu knüpfen und viele neue gute Beziehungen aufzubauen. Es geht um Vertrauen, und das wird zunehmend immer wichtiger.

### Umsatz wenn andere noch schlafen

Das neue Rezept von Business Plus ist das wöchentliche Frühstück um sieben Uhr morgens. Da treffen



Ziel ansteuern. Das Ziel heisst: Neue Kunden und Umsatzsteigerung für jeden Teilnehmer. BusinessPlus bietet Unternehmern eine Plattform für eine preisgünstige Selbstdarstellung. Ent-

sich in verschiedenen Regionen Inhaber und Geschäftsführerinnen von KMU-Betrieben für 90 Minuten zum Beziehungsaufbau und Networking. Dabei hilft eine systematisierte Agenda, die eine Plattform

für das gegenseitige Vorstellen bietet: eine 60-Sekunden-Präsentation oder über eine vertiefte Firmenpräsentation als so genannter «Headliner». Diese Werkzeuge helfen, die Dienstleistungen und Arbeitsweise der Mitglieder genauer kennen zu lernen. Dadurch wird das gegenseitige Vertrauen vertieft und eine seriöse Weiterempfehlung erst möglich.

### Morgenstund hat Gold im Mund

Ein Team beispielsweise weist im zweiten Halbjahr 07 laut Statistik bereits Empfehlungen für über CHF 621'000.-, wovon per Ende Jahr bereits CHF 148'000.- realisiert waren. Für das Team und den Teamleiter hat das Ergebnis die Erwartungen weit übertroffen. Innert weniger Monate ist das Team kontinuierlich auf 18 Mitglieder angewachsen. In diesem Know-how-Pool sind verschiedene Dienstleistungsfirmen von A wie Anwaltskanzlei bis V wie Versicherungen vertreten. Pro Regio-Team ist jede Branche nur einmal vertreten. Die Mitgliederzahl je Team ist auf maximal 40 Teilnehmer beschränkt.

### Business ehrlich im Zentrum

Wer wöchentlich einmal gemeinsam frühstückt, kommt sich näher, und die Begegnungen werden nach und nach persönlicher. Dabei winkt da und dort ein Gratistipp zu einem Daily-Business-Problem. Oder ein Netzwerkvortrag eines Mitglieds hilft, das eigene Networking zu verbessern. Der persönliche Austausch unter Entscheidungsträgern kommt nicht zu kurz. Prinzipiell steht aber in den RegioTeams das Business ungeschminkt im Zentrum. BusinessPlus-Teams finden sich aktuell bereits in Bern, St. Gallen, und Zug. Im Aufbau befinden sich zur Zeit Hinwil, Gisikon und viele weitere Teams in der deutschen Schweiz.

Die Teams sind im Internet unter [www.businessplus.ch](http://www.businessplus.ch) gelistet.



## Intelligent: 18 auf einen Streich

Beim BusinessFrühstück sind auch Gäste gern gesehen und willkommen. Besucher erhalten die Chance, ihre Tätigkeit einer grossen Anzahl Geschäftsführern vorzustellen und dabei mitunter eine eigene Mitgliedschaft zu prüfen. Mit einem Zeitaufwand von nur 1,5 Stunden 15, 20 oder 30 Ge-

**Zitat:** Je nach Branche und Person wird der Vertrauensaufbau mehr oder weniger lang dauern. Auf den BusinessPlus-Webseiten werden auch rasche Erfolge zitiert, wie «Vor einem halben Jahr erreichte mich eine Einladung zu einem BusinessFrühstück in Rapperswil. Kurz darauf nahm ich am gleichen Ort am Regionalmeeting teil. Den ersten Auftrag hatte ich schon vor dem Ende der Veranstaltung in der Tasche. Unterdessen stehe ich gerade kurz vor dem siebten Auftrag von fünf verschiedenen Kunden. Zwei davon haben sich zu einer regelmässigen Geschäftsbeziehung entwickelt. Einer hat mich bereits erfolgreich an Dritte weiterempfohlen. Wenn ich meinerseits eine Empfehlung aussprechen kann, lautet sie: BusinessPlus.» (M.M.)

schäftsleiter persönlich kennen zu lernen und diesen sein Angebot präsentieren zu können, ist sehr effektiv. Andererseits lernt das RegioTeam laufend weitere mögliche Geschäftspartner kennen.

## Kontakte und Erfolg multiplizieren

Was rein rechnerisch einleuchtet, ist die Tatsache, dass jedes Mitglied bereits zahlreiche Kontakte mitbringt. Hermann Scherer (vgl. Buchliste) geht davon aus, dass jeder rund 200

persönliche Kontakte hat, wenn er diese nur einmal seriös listet, seien es Verwandte, Kunden oder aus Freizeitaktivitäten. Je nach Mitgliederzahl eines RegioTeams wird dieses Potenzial attraktiv multipliziert. Der deutsche Experte für Beziehungsmanagement Alfred J. Kremer empfiehlt allen Firmen, die wachsen wollen:

**«Knüpfen Sie Beziehungen, als hinge Ihr Leben davon ab – denn das tut es!».**

### Buchliste

«Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt», Networking für Fortgeschrittene, Hermann Scherer, Campus-Verlag

«Zukunftstrend Empfehlungsmarketing - der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten», Anne M. Schüller, Edition Praxis. Wissen

«Reich durch Beziehungen», Alfred J. Kremer

### Kontakt

BusinessPlus  
Ina von Koenig

8834 Schindellegi SZ

Tel. 055 442 8806

info@businessplus.ch  
www.businessplus.ch