

Das BCS-Netzwerkteam präsentiert:



Die - Was ist wann und wie oft - zu tun Liste

Wie in jedem Geschäft so gibt es auch bei Netzwerkgeschäften Tätigkeiten die Sie in regelmäßigen Abständen tun müssen, damit Sie zu den gut informierten Führungskräften gehören und Tätigkeiten die Sie für Ihren Geschäfts Auf- und Ausbau tun müssen.

Bedenken Sie, je mehr Sie über Ihr Netzwerkunternehmen und die Dienstleistungen/Produkte wissen umso kompetenter erscheinen Sie Ihren Partnern. Man glaubt Ihnen und strebt Ihnen nach.

Was ist zu tun	Wie oft	Interwall	Dauer
Die offizielle Firmenhomepage	regelmäßig	wöchentlich	½ Stunde
Der offizielle Firmen-Newsletter	regelmäßig	sooft er kommt	½ Stunde
Deine Firmenverkaufsseite einrichten	einmalig	wenn eingerichtet	1 – 4 Stunden
Persönliches Gespräch mit Deinen Partnern	regelmäßig	wöchentlich	Je ½ Stunde
Schriftliche Information über Firmenaktionen (wenn die Firma keinen Newsletter hat)	regelmäßig	sooft was ist	2 Stunden
Information über eigene Aktionen	regelmäßig	14-tägig	2 Stunden
Produktanwendung	regelmäßig	täglich	½ Stunde
Eigene Homepage (wenn vorhanden)	regelmäßig	14-tägig	1 – 2 Stunden
Besuch von Webinaren	regelmäßig	so oft wie möglich	1 Stunde
Integration/Einarbeitung neuer Partner	gerne	Sooft sie wollen	4 – 6 Stunden

Die angegebenen Zeiten sind Erfahrungswerte und können je nach Netzwerkfirma abweichen

Versuchen Sie täglich etwas für Ihre eigene Weiterbildung zu tun, besuchen Sie die persönlichen Treffen Ihrer Partnerfirma, Motivationstrainings, erlernen Sie Geschäftsführungskompetenzen, informieren Sie sich über Werbemöglichkeiten und arbeiten Sie an der Erweiterung Ihres Wissens im Umfeld der von Ihrer Netzwerkfirma vertriebenen Dienstleistungen / Produkte.

Damit ist Ihr Erfolg zum greifen nah – nutzen Sie Ihre CHANCE.

Ihr bcs-Netzwerkteam

Barbara Schrödl

email: kundenservice@bcs-design.de

www.bcs-design.de

mobil: 0173 / 368 39 89

Solltet Ihr keine weiteren E-Mails von uns erhalten wollen, bitte schreibt uns, wir nutzen keine Autoresponder (automatische E-Mail – Versandprogramme) und pflegen unsere Verteiler persönlich.

Denn das seid Ihr uns, liebe Freunde, Partner und Kunden wert.