

MITGLIEDERAKQUISITION IM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH

Es gibt drei wichtige Grundpfeiler, die bei der Mitgliederakquisition zu beachten sind: Das Auftreten des «Verkäufers», die Substanz des «Verkaufsobjektes» – in unserem Fall ist das die Jahresmitgliedschaft – und für einen erfolgreichen Abschluss die Gesprächsstruktur.

In unserem Verein Legalize it! spielt die persönliche Mitgliederakquisition eine grosse Rolle; man kann so in kurzer Zeit viele neue Mitglieder werben. Da dies nicht automatisch jedermanns Sache ist, zeige ich in diesem Text eine einfache und effiziente Technik auf, die man auf Messen oder anderen Gelegenheiten anwenden kann.

Das Auftreten und der Eindruck

Das Auftreten und die Verfassung eines Menschen bestimmen den Eindruck, den man beim Gegenüber hinterlässt. Die Basis hierzu ist Gesundheit, Selbstvertrauen und das äusserliche Erscheinen. Letzteres ist auch extrem wichtig – wenn man einen schlechten Eindruck macht wird einem niemand zuhören oder etwas abkaufen, da kann das Produkt noch so gut und günstig sein. Wenn man also fit, motiviert und vorbereitet ist kann fast nichts schiefgehen. Zum äusseren Erscheinen: man ziehe lange, dunkle Hosen an, schlichte, dunkle Schuhe und ein einfaches weisses Hemd. Natürlich sollten die Kleider und man selbst gepflegt und sauber sein – sehr wichtig sind die Haut, Zähne, Haare und Hände. Der Gang sollte aufrecht sein, man schaut den Leuten in die Augen und lächelt freundlich, der Händedruck ist kräftig. Die meisten Menschen würden dir jetzt schon alles abkaufen, auch wenn das Produkt gar nichts wert ist! Selbstverständlich sollten die Umgebung (an einer Messe zum Beispiel der Stand) und die Kollegen, die dabei sind, ebenso vertrauenswürdig und seriös sein.

Nun zur Substanz:

Was bieten wir überhaupt?

Man sollte als Akquisiteur Folgendes über den Verein wissen: Er ist ein kompetenter und erfolgreicher Verein, der sich seit über zwanzig Jahren für die vollständige Hanflegalisierung in der Schweiz einsetzt. Er besteht aus mehreren hundert Mitgliedern aus dem ganzen Land, verfügt über ein Vereinslokal mitten in Zürich (Quellenstrasse 25) mit Bibliothek, in der sich mehrere hundert Bücher zu allen möglichen Hanf-

Themen (Gesundheit und Medizin, Wissenschaft, Anbau, Konsum, Recht und Gesetz, Kultur, etc.) und dutzende Ordner voller Gerichtsurteile, Gesetzestexte, Infos usw. finden. Jeden Freitag ist man dort herzlich willkommen und kann sich austauschen, engagieren, lesen oder einfach nur zusammenkommen. Die Hauptangebote des Vereins sind: Kostenlose Rechtsberatungen, die «Shit Happens»-Rechtshilfebroschüre, Mitgliederevents zu allen möglichen Themen (Vorträge, Diskussionen, Schulungen, Zusammenkünfte, etc.) und das Magazin Legalize it!, das alle drei Monate an alle Mitglieder verschickt wird. Es gibt in der Schweiz keine andere Organisation, die Ähnlichkeiten bezüglich Konstanz und Professionalität aufweist. Der Verein unterstützt aber auch sämtliche alternativen Legalisierungsbestrebungen ideell wie auch finanziell. Dank allen diesen Leistungen ist es logisch, dass jeder Hanffreund Mitglied wird, man kann also mit Erfolg rechnen und locker an die Sache herangehen.

Die Gesprächsstruktur und der Abschluss

Die Struktur des Akquisitionsgesprächs ist klar und verständlich; das einzige Ziel ist der erfolgreiche Abschluss einer Jahresmitgliedschaft, dessen Gebühr an Ort und Stelle gezahlt wird. Ob man persönliche Gemeinsamkeiten eruiert oder nicht – es ist und bleibt ein professionelles Gespräch bei dem es gilt, nicht den Faden zu verlieren. Zum Treffen und Plaudern trifft man sich dann am Freitag im Vereinslokal. Man kann folgende Gesprächsline jeweils den besonderen Hauptinteressen des Gesprächspartners anpassen und von dessen Einwänden jeweils einen geschickten Link zurückfinden. Der Ton ist freundschaftlich-aufklärerisch (wir sind Profis!) und locker, wobei man ab und zu durchaus einen Witz machen darf.

1. Sich und den Verein vorstellen, Getränk und Sitz anbieten.
2. Hauptaktivitäten erklären, auf besondere Interessen des Gegenübers eingehen und Fragen beantworten.

3. Darauf hinweisen, dass man sofort Mitglied werden kann, bei Interesse das Formular ausfüllen und vor dem Unterschreiben kurz den Administrativbeitrag erwähnen. Die Rechtsberatungen sowie alle andere Angebote des Vereins sind für Mitglieder gratis – um die Druck- und Mietkosten zu decken wird jedoch ein Jahresbeitrag von nur 50 Franken verrechnet.

Es braucht einen gewissen «Drive», man muss Spass daran finden – der kommt automatisch mit dem Erfolg. Natürlich ist es auch Übungssache. Das ganze Gespräch sollte nicht länger als zwanzig Minuten dauern, also kann man in einer Stunde bis zu vier Mitglieder werben; das macht pro Arbeitstag und «Verkäufer» über dreissig neue Mitglieder!

Falls du dich für diese Tätigkeit interessierst und auch einmal mitkommen möchtest, melde dich!

raphael@hanflegal.ch

Factsheet

Wir produzieren laufend kleine Faltblätter mit Einzahlungsscheinen, die sich bestens für deine Mitgliederwerbung eignen. Darauf fassen wir kurz zusammen, welche Angebote wir haben, wie man mitmachen kann, wie wir organisiert sind und wie man uns erreichen kann. Deine Bestellung nehmen wir gerne entgegen.
li@hanflegal.ch

Mitglieder werben lernen

Am 25. Februar kannst du dich informieren, wie du am besten neue Mitglieder wirbst.

Ort und Zeit siehe Seite 1.