

Rule 7 “Work through consensus”

Die zentrale Idee von Grants siebenter Regel: Direktes Verkaufen ist weniger effektiv als Empfehlungen und Ideen in Umlauf zu bringen. Die Marke profitiert dabei von der besonderen Glaubwürdigkeit, die Personen im unmittelbaren Umfeld des einzelnen Konsumenten besitzen. Im Rahmen der ablaufenden Mundpropaganda wird darüber hinaus eine Verstärkung durch eine Art “Domino-Effekt” erreicht.