

10 milionów dodatkowego przychodu firm białostockiego BNI

„Jaka prezentacja – taka rekomendacja” - te słowa towarzyszą ponad setce białostockich przedsiębiorców, którzy już w trzech grupach spotykają się co tydzień o poranku, aby wspólnie robić biznes. Dodatkowy przychód firm z białostockiego BNI przekroczył właśnie kwotę 10 milionów złotych z tytułu biznesu zrealizowanego dzięki poleceniom uzyskanym na „niepozornych” na pierwszy rzut oka spotkaniach. To musi robić wrażenie.

- Jak widać, właściciele firm biorą sobie te słowa głęboko do serca i starają się systematycznie usprawniać swoje cykliczne, 45- sekundowe prezentacje, które są stałym elementem wszystkich śniadań biznesowych BNI na świecie. Bezpośrednią konsekwencją prezentacji jest jeszcze lepsze poznanie biznesu oraz potrzeb przez pozostałych członków grupy, dzięki czemu mogą rekomendować ich biznes innym. W ten sposób powstają coraz lepsze, bo bardziej konkretne i precyzyjne rekomendacje, które mają większą szansę zakończyć się biznesem - wyjaśnia Lechosław Chalecki, twórca białostockiego regionu BNI.

Jego zdaniem, przedsiębiorcy nie spotykają się co tydzień tylko w celach towarzyskich.

- Są przecież lepsze okoliczności do tego, aby zacieśniać więzy koleżeńskie... Tu spotykamy się w konkretnym celu. Aby pomóc sobie w rozwoju własnym i swoich biznesów. Aby lepiej zrozumieć specyfikę działalności firm koleżanek i kolegów, a w konsekwencji poznać ich potrzeby. Nie bez powodu pytamy naszych gości: jak możemy Ci pomóc? Bo to prawda. Zawsze znajdzie się na sali ktoś, kto albo dysponuje poszukiwanym przez niego kontaktem albo może znać rozwiązanie problemu, z którym się boryka.

Lechosław Chalecki przypomina zarazem, że prośba o rekomendację nie zawsze dotyczy poszukiwania kontaktu do potencjalnego kontrahenta – odbiorcy naszych usług lub towarów.

- Często są to również prośby związane z poszukiwaniem rzetelnych i sprawdzonych dostawców określonych usług lub surowców. Czasem ktoś szuka kontaktu do eksperta specjalizującego się w wąskiej branży. Innym razem ktoś poszukuje pracownika. To zatem nie jest tak, że firmy decydują się na uczestnictwo w BNI tylko po to, aby znaleźć odbiorców na swoje produkty. Wśród nas jest jednocześnie wiele firm, które są z nami bo BNI daje im możliwość kontaktu i wymiany wiedzy oraz doświadczeń z innymi przedsiębiorcami. To zaś czasami w nie mniejszym stopniu wpływa na rozwój biznesu jak nowi kontrahenci.

Białostockie BNI w zaledwie 1,5 roku urosło do 112 firm, które spotykają się w ramach trzech grup. Każda z nich liczy niemało członków. Spotykają się punktualnie o 7.00 w każdy wtorek i środę w Restauracji Kawelin oraz w piątki w Hotelu Silver. **Dotychczas przedsiębiorcy przekazali sobie nawzajem dokładnie 1830 rekomendacji, które zakończyły się biznesem przekraczającym wartość 10 mln zł netto.**

