

Jak działamy

Przy swojej skali BNI jako organizacja jest świetnym narzędziem umożliwiającym przedsiębiorcom osiągnięcie celów w różnych obszarach. W związku z tym pytając losowo wybranych Członków BNI z różnych miejsc na świecie, różnych miast z Polski, różnych Grup w ramach jednego miasta, czy nawet dwóch Członków tej samej Grupy, o to, czym jest i jak działa BNI, moglibyśmy otrzymać różne odpowiedzi. Jednak oprócz opisanych wcześniej wartości BNI, pewne rzeczy związane z modelem działania pozostają uniwersalne i są znane Członkom oraz osobom zaangażowanym w BNI na całym świecie.

Rekomendacje biznesowe

BNI określane jest zamiennie jako organizacja networkingu biznesowego lub organizacja rekomendacji biznesowych. Rekomendacje to bardzo istotny element działania w BNI, a tworzone w ramach Grup BNI środowisko ma ułatwić efektywne ich przekazywanie oraz otrzymywanie.

W BNI rozumiemy rekomendację na kilka sposobów, ale najczęściej myślimy o niej w ten sposób: „Rekomendacja to wcześniej przygotowany kontakt umożliwiający Członkowi Grupy przedstawienie oferty osobie lub firmie zainteresowanej jego usługami. Nie jest to gwarancja sprzedaży, ale »otwarcie drzwi« i umożliwienie rozmowy o biznesie.

Definicja pochodzi z podręcznika MSP i jest to podstawowa, najczęściej używana definicja rekomendacji w BNI. W tym kontekście rekomendacja to ciągły proces otwartej, szczerzej i transparentnej komunikacji pomiędzy polecającym, polecanym a potencjalnym klientem.

Rekomendacje biznesowe mogą dotyczyć nie tylko pozyskiwanie klienta czy dostawcy usługi. Na całym świecie rekomendacje biznesowe wykorzystywane są do polecenia:

- partnera - potencjalnego rzetelnego dostawcy produktu / usługi klientowi,
- klienta właścicielowi firmy,
- pracownika do pracy,
- rozwiązania jakiegoś problemu,
- inwestora,
- sposobów zainwestowania pieniędzy.

Proces rekomendacji wydaje się stosunkowo prosty. Każdy z nas kogoś polecał lub prosił o jakieś polecenie - np. mechanika czy dentysty. BNI wykształciło jednak kompleksowy, praktyczny, przetestowany na całym świecie model rekomendacji biznesowych. Rekomendacje w BNI to wcześniej przygotowane kontakty. Proces składa się z 8 etapów, korzystamy z zagadnień trójkąta rekomendacji, koncepcji win-win-win oraz interpretacji krzywej wzrostu zaufania, aby przekazywać rekomendacje do klientów i partnerów każdej skali - zaczynając od drobnych, a kończąc na strategicznych. Rekomendacje, jakie zobaczysz w BNI, to coś znacznie więcej niż to co znalazłeś do tej pory.

Opisane koncepcje oraz więcej informacji na temat rekomendacji znajdziesz w szkoleniu MSP dla Członków BNI, w warsztatach W2 dotyczących skutecznych rekomendacji oraz w książce „Najbardziej znany sekret marketingu”. Wszystkie materiały dostępne są również w wersji online w BNI University.

Networking

Słowo „networking” ma wiele znaczeń i używane jest w różnych kontekstach. W BNI mówiąc o networkingu, najczęściej mamy na myśli poniższą definicję:

„Networking to proces świadomego planowania, budowania i dbania o swoje kontakty i otoczenie biznesowe. To proces oparty na poznaniu i zrozumieniu potrzeb innych oraz ciągłym wnoszeniu dla nich wartości.” W BNI networking odgrywa bardzo ważną rolę - to kto jest w Grupie, jak dobrze poznamy te osoby, jakie

zbudujemy z nimi relacje i jak uda nam się im pomóc, determinuje nasz późniejszy sukces w BNI.

Cały sposób zorganizowania BNI sprzyja skutecznemu networkingowi. Członkowie Grup spotykają się regularnie, dzięki czemu mogą lepiej się poznać, budować relacje i „być na bieżąco” z tym, co dzieje się u nich w firmach oraz tym, jak mogą sobie pomóc.

Dzięki temu możemy sprawić, że nasza sieć kontaktów będzie „głębsza” - bardziej znacząca. Na spotkaniach BNI poznajemy kogoś nie tylko powierzchownie. Z drugiej strony spotkania Grup odwiedzają Goście, co pozwala nam poszerzać sieć kontaktów i poznawać nowe osoby. Z częścią z nich w przyszłości uda nam się zbudować lepsze relacje. Dzięki temu networking w BNI może być bardzo skuteczny - z jednej strony poszerzamy naszą sieć kontaktów, poznając nowe osoby, a z drugiej wzmacniamy - pogłębiaamy relacje poprzez stały kontakt i ciągłą wzajemną pomoc.

Budowanie społeczności

Bycie częścią czegoś większego, otaczanie się ludźmi, którzy wierzą w podobne rzeczy, interesują się podobnymi zagadnieniami i w podobny sposób patrzą na świat, jest bardzo istotne z ewolucyjnego punktu widzenia. Zapewnia to bezpieczeństwo, komfort psychiczny, zaspakaja nasze potrzeby społeczne oraz stwarza warunki do rozwoju.

Ludzie odczuwają dużą potrzebę zrzeszania się, wspólnego spędzania czasu i podążania za ideami, w które wierzą, ramię w ramię z ludźmi, których lubią i szanują.

BNI oparte jest na budowaniu społeczności - zarówno małej skali - w postaci lokalnych Grup BNI, które zrzeszają przedsiębiorców z danego miasta, jak i w skali globalnej - tworząc największą na świecie społeczność aktywnie działających przedsiębiorców. Budowanie społeczności jest według ekspertów i praktyków biznesu jednym z najważniejszych trendów we współczesnym świecie.

“Ludzie odczuwają dużą potrzebę zrzeszania się, wspólnego spędzania czasu i podążania za ideami, w które wierzą, ramię w ramię z ludźmi, których lubią i szanują.



W jakim otoczeniu funkcjonujemy

Od początków kapitalizmu przez cały czas, za wyjątkiem kilku krótkich okresów w historii, biznes na całym świecie się rozwija. Coraz więcej się sprzedaje, kupuje, zatrudnia, pracuje, tworzy, analizuje, rozmawia, projektuje, planuje, realizuje. Biznes to bardzo ciekawa dziedzina, ponieważ nie ma tutaj jednej recepty na sukces, a sposobów na osiągnięcie celu jest bardzo wiele.



W ostatnich latach na biznes duży wpływ mają następujące trendy i zjawiska:

- globalizacja,
- budowanie społeczności,
- networking,
- storytelling,
- personal branding,
- mocne specjalizowanie się,
- posiadanie wiedzy interdyscyplinarnej - z wielu zakresów,
- znaczenie umiejętności miękkich, szczególnie związanych z komunikacją,
- znaczenie umiejętności leaderskich,
- ciągłe podnoszenie kwalifikacji i zdobywanie wiedzy,
- znaczenie budowania zespołów.

Wszystkie z wymienionych trendów są istotnymi elementami w działaniach BNi. Sposób działania w organizacji można bezpośrednio przełożyć na sposób funkcjonowania w biznesie. Narzędzia, rozwiązania, metody działania stosowane w BNi mogą zostać zaadaptowane tak, by skutecznie wspierać rozwój przedsiębiorstw.

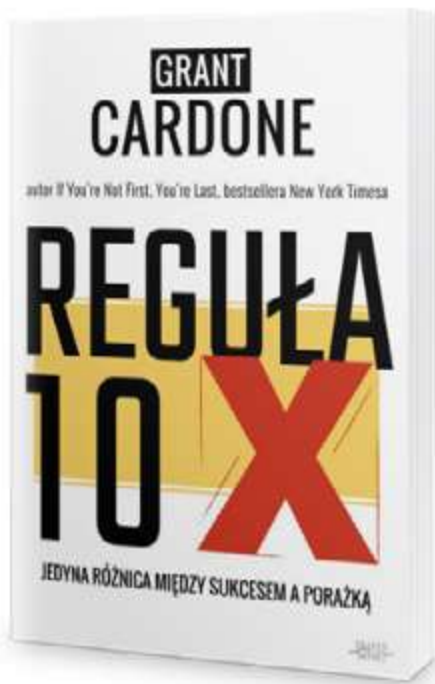
Polski rynek MŚP

Po transformacji ustrojowej i uwolnieniu rynku przedsiębiorczość w Polsce zaczęła się dynamicznie rozwijać. Dzięki naszym cechom narodowym, przyływowi kapitału i mocnemu zapleczu w wielu obszarach polscy przedsiębiorcy zaczęli osiągać znaczące sukcesy - od lokalnych po międzynarodowe. Dzisiaj polskie firmy często nie ustępują niczym swoim zagranicznym odpowiednikom, a zdarza się, że nawet dominują w jakiejś istotnej dziedzinie.

Nasza historia oraz związana z nią krótka historia przedsiębiorczości sprawia, że wydawać by się mogło, iż w działaniach polskich przedsiębiorców mocno przejawiać będzie się nieufność wobec innych. Tymczasem rodzime firmy często opierają swój sukces właśnie na współpracy - sojuszach, synergii zasobów, tworzeniu spółek i wspólnemu działaniu. Nasza gospodarka, którą można określić mianem specyficznej, oraz warunki, w których się obecnie znajdujemy, dają nam ciekawą kombinację szans i zagrożeń. Z jednej strony dzięki dostępowi do globalnych rynków mamy możliwość praktycznie nieograniczonej promocji i sprzedaży naszych produktów na całym świecie, a z drugiej taka sytuacja sprawia, że nasze rodzime firmy muszą konkurować ze swoimi odpowiednikami z całego globu, często dysponującymi większym kapitałem lub zasobami. W tym miejscu fakt, że jako Polacy potrafimy ze sobą współpracować, staje się bardzo znaczący. Firmy małe i średnie posiadają dużą zwinność w działaniu, elastyczność, mogą dokonywać szybkich zmian. Z drugiej strony współpracując, tworząc efektywne struktury, mogą konkurować z firmami znacznie większymi i często, dzięki tej właśnie zwinności czy lepszej znajomości lokalnego rynku, wygrywać. Właśnie w takich warunkach koncept BNI dobrze się sprawdza.



Czasy prosperity oraz czasy kryzysu



Co jakiś czas na świat wpływają różne zdarzenia, nie zawsze są one pozytywne, wydarzenia te mają bardzo duży wpływ na życie wielu ludzi, a nawet na całe gospodarki. Jako przykład można tu podać wydarzenia związane z pandemią COVID-19 i jej następstwa. Warto zaznaczyć, że BNI - koncept oparty o uniwersalne zagadnienia (wzajemnie pomaganie sobie, współdziałanie, rozwój, networking) - świetnie sprawdza się nie tylko w czasach prosperity, ale również w czasach kryzysu gospodarczego czy trudnych do przewidzenia wydarzeń jak np. podczas pandemii czy wojny.

To właśnie wtedy właściciele firm potrzebują największego wsparcia, bieżących informacji oraz działań opartych o kolektywne zasoby. W swojej blisko 40-letniej historii BNI zaobserwowało, że to właśnie w „ciężkich czasach” organizacja rozwija się najmocniej, dając Członkom ponadprzeciętne, często niedostępne w inny sposób, wsparcie. Ciekawe podejście do prowadzenia biznesu w czasach kryzysu opisane jest w książce „Reguła 10X” Granta Cardone’a. Autor mówi o intensyfikacji działań biznesowych w czasach kryzysu oraz o aktywnym wychodzeniu w stronę rynku, między innymi poprzez networking i spotkania. Jest to pozycja warta przeczytania w czasach kryzysu.

Dla ambitnych Zainteresowanych koncepcją „ucieczki do przodu” oraz działania w czasach kryzysu odsyłamy do książki „Reguła 10X” Granta Cardone. Książkę znajdziesz w swoim biurze regionalnym lub w dobrych księgarniach.