

Ceh

Glasilo Območne obrtno - podjetniške zbornice Domžale - marec 2012, Letnik 3, številka 3



Tiskovina / poštnina plačana
pri pošti 1232 Domžale

DOMŽALE

LUKOVICA

MENGEŠ

MORAVČE

TRZIN

*Ko je priložnost, moraš skočiti in jo zgrabiti.
Andrej Gale*

Intervju

Uspešna poslovna mreža v Sloveniji



Naši člani se predstavijo

Mož je rekel:
»Greva na svoje«



Poslovni nasveti

Ženske, moški in mreženje



Uporabna znanja

Kdo so sploh težavne stranke?



Uspešna poslovna mreža v Sloveniji

BNI (Business Network International) je strukturiran in podporni sistem, v katerem medsebojna osebna priporočila omogočajo posredovanje in prejemanje poslovnih napotnic, ki pomenijo nove potencialne posle. Lansko leto so si člani v svetovnem merilu izmenjali na milijone poslovnih napotnic in ustvarili več kot dve milijardi evrov poslov. Aktivno delovanje v BNI skupini deluje tako, kot bi imeli na tržišču ekipo tržnikov, ki predstavljajo vas in v zameno vi njih ter njihov posel. Vse dobro se vrača, je njihovo geslo. Če jaz pomagam vam, boste tudi vi želeli pomagati meni in oba bova pridobivala, pravi Jernej Pirc, direktor BNI Adria, ki predstavlja slovenski del koncepta BNI.



»Aktivno delovanje v BNI skupini je, kot bi imeli na tržišču ekipo tržnikov, ki delajo za vas. Vaši sočlani bodo s seboj nosili vašo poslovno vizitko in osebno priporočali vaš posel ljudem, s katerimi vsakodnevno komunicirajo,« pravi Jernej Pirc

Kaj je bistvo BNI?

Bistvo BNI-ja je združevanje podjetnikov v skupine, znotraj katerih si podjetniki vzajemno pomagajo pridobivati nove stranke. Vsi podjetniki, ki so vključeni v naše skupine, verjamejo in delujejo po naši temeljni filozofiji »kdor daje, pridobiva«. Skupine zato združujejo ljudi, ki tudi sedaj, v teh težkih časih, razmišljajo pozitivno in aktivno iščejo nove stranke.

Komu je namenjen tovrsten način povezovanja?

BNI je namenjen vsem podjetjem, ki redno potrebujejo nove stranke. V skupinah so na primer podjetja, ki se ukvarja z računovodstvom, gradbeništvo, z vsem, kar je povezano z računalništvom, tiskarstvom, zavarovanji, najrazličnejšimi poslovnimi storitvami ... V mreži so tudi osebni trenerji, vizažisti, oglaševalske agencije, gostinci, turistične agencije ... Poklicnih omejitev skratka ni. Pomembno nam je, da so v skupine vključeni pozitivno naravnani podjetniki, ki verjamejo v našo filozofijo in so pripravljeni pomagati drugim, da bodo tudi sami pridobivali. V skupinah so prisotna tako večja kot tudi majhna ali mi-

Jernej Pirc, po izobrazbi magister ekonomskih znanosti, sicer pa univerzitetni diplomirani matematik, je vedno deloval na področju prodaje doma in v tujini. Več let je deloval na področju Bližnjega Vzhoda in trženju telekomunikacijske opreme. Kasneje se je ukvarjal z maloprodajo blaga široke potrošnje v Sloveniji in kasneje deloval na finančnem področju. Pred nekaj leti je zajadral v podjetniške vode in v gradnjo poslovne mreže BNI. Zelo ga zanima področje družbeno odgovornega ravnanja podjetij in je urednik spletnega portala www.druzbeno-odgovoren.si, ter objavljeni avtor na to temo.



Kako delujejo BNI skupine:

- Tedenski sestanki trajajo 90 minut. Člani prihajajo na sestanke točno in ne odhajajo pred zaključkom.
- Samo ena oseba iz posamezne poklicne kategorije je lahko sprejeta v eno BNI skupino.
- Vsak član predstavlja svojo primarno dejavnost.
- Udeležba na sestankih je pomembna. Če na sestanek ne morete, lahko pride namesto vas vaša zamenjava.

kro podjetja, tako začetniki kot tudi zrela podjetja. Ravno ta raznolikost znotraj skupine poskrbi, da so podjetniki v skupini uspešni in pridobivajo nove stranke.

Zakaj je BNI primeren za obrtnike in podjetnike?

BNI je ena izmed oblik pridobivanja novih strank za podjetnike in obrtnike. Z vključitvijo v BNI skupino tako pridobijo prodajalce, ki za njih tržijo njihove storitve in jih priporočajo ljudem, s katerimi vsakodnevno komunicirajo. V vsaki skupini je prisotna samo ena oseba iz posamezne poklicne kategorije. Tako ima vsakdo, ki je vključen v skupino, prav-

zaprav neke vrste monopol in vse nove stranke znotraj skupine pobere on sam.

Kaj podjetniki pridobijo s članstvom v BNI-ju?

S članstvom v skupini obrtniki in podjetniki dobijo sistem za pridobivanje novih strank. Dobijo dostop do kontaktov, ki jih sicer ne bi imeli. Dobijo številna nova znanja s področja poslovnega mreženja in pridobivanja poslov preko trženja od ust do ust, ki ga ne uporabljajo samo v skupini, ampak ga lahko s pridom uporabljajo tudi sicer v svojem poslovnem življenju. In ne nazadnje: Tisti, ki razmišljajo o širitvi posla v tujino, s članstvom

pridobijo možnost navezovanja stikov z vsemi preko 140.000 člani, ki so vključeni v skupine po celem svetu.

Kakšna je procedura vključitve v skupino?

Vsakdo je v skupino povabljen od nekoga, ki je že del skupine, ki ga pozna in mu zaupa. Prvič vsakdo obišče sestanek kot obiskovalec, da vidi in doživi, kako sestanki potekajo. V kolikor po sestanku oceni, da mu je takšen način pridobivanja novih poslov blizu, odda vlogo za članstvo. O vlogi odloča odbor za članstvo skupine in v kolikor ga skupina sprejme, plača članarino, s tem zasede

mesto svoje poklicne kategorije in že na naslednjem sestanku začne delovati kot del BNI skupine.

S priključitvijo imajo člani tudi obveznosti?

Obveznost vseh članov je, da so prisotni na sestankih vsak teden, vedno na isti dan, ob isti uri (od 7.00 do 8.30). Vsak član se zaveže, da bo deloval pozitivno in nudil podporo svojim sočlanom. Člani skupine prinašajo v skupino pozitivne prispevke, ki so bodisi potencialne nove stranke za sočlane, pozitivna pričevanja v zvezi z delovanjem kakšnega izmed sočlanov, ali pa obiskovalci, ki bi lahko bili priložnost za kakšnega izmed njegovih sočlanov.

Koliko in kje v Sloveniji obstajajo skupine?

V Sloveniji trenutno delujejo že tri skupine v Ljubljani, še več pa jih je nastajanju. Po ena v Ljubljani, Domžalah, Novi Gorici, Kopru, Mariboru, Celju in Novem mestu.

Lahko navedete primer dobre prakse iz delovanja poslovnih skupin?

V naših skupinah imamo številne primere, kako se podjetja uspešno razvijajo, kljub temu, da je gospodarstvo v težavah. Verjetno je kriza najbolj prizadela gradbeno dejavnost. Znotraj ene izmed skupin imamo kar nekaj podjetnikov iz te panoge – gradbeni nadzor, arhitekta, izvajalce zaključnih del, projektante, stavbno pohištvo, pleskarstvo ..., ki tudi sedaj, zahvaljujoč delovanju v skupini, poslujejo izjemno uspešno, saj nekateri znotraj skupine pridobijo tudi več kot 80 odstotkov vseh novih strank.

Enako je tudi z drugimi dejavnostmi. Vsi podjetniki znotraj naših skupin se ravno s pomočjo sočlanov v svoji skupini uspešno soočajo s krizo in skupaj premagujejo recesijo.

Kakšni so vaši načrti za naprej?

Naše območje delovanja je tako imenovana Adria regija, to so države bivše Jugoslavije. Začeli smo z gradnjo BNI poslovne mreže v Sloveniji, kjer planiramo 50+ skupin. Sicer pa iščemo kontakte na področju bivše Jugoslavije, kjer bomo delovali skupaj z lokalnimi partnerji. Države bivše Jugoslavije so pravzaprav edino področje v naši okolici, kjer BNI še ne deluje, saj je prisoten v vseh državah EU.

V. E.

V BNI skupinah člani pridobivajo nove posle, sklepajo nove poslovne kontakte, urijo veščine poslovnega mreženja in učinkovite predstavitve svojega posla, pridobivajo nove ideje in lahko računajo na podporo sočlanov, ki so specialisti na svojem področju.

