

Z združevanjem do novih strank

Predstavljajte si tri vaše najboljše poslovne partnerje – dobavitelje ali kupce. Predstavljajte si, da se dobi-te vsi štirje na kavi, vsak s seboj pri-nesse vizitke vseh svojih najboljših kontaktov. Vsi položite svoje vizitke na mizo, jih pregledate in si medse-bojno izmenjate tiste, ki so za koga od vas zanimivi. Po sestanku pa si pomagata drug drugemu navezati stike z zelenimi kontakti. Mislite, da bi vam to lahko prineslo nove stranke? Če je odgovor pozitiven, berite naprej.

Združevanje se že dogaja!

Točno to se že dogaja v Ljubljani. Obrtniki in podjetniki se srečujejo na BNI poslovnih sestankih in si na podoben način vzajemno po-magajo pridobivati nove stranke. BNI je največja in najuspešnejša organizacija na svetu za pridobiva-nje novih strank preko osebnih priporočil. Vsi podjetniki, ki so vključeni v BNI skupine, verjamejo in delujejo po skupni temeljni filozofiji »kdor daje, pridobiva«. Skupine zato združujejo ljudi, ki tudi sedaj, v teh težkih časih, razmišljajo pozitivno in aktivno iščejo nove stranke.

Ali je ta način pridobivanja novih strank primeren za moj posel?

BNI je primeren za vse obrtnike oziroma podjetnike, ki redno potrebujejo nove stranke. V skupinah so tako na primer podjetja, ki se ukvarjajo z računovodstvom, gradbeništvom, vsem kar je po-vezano z računalništvom, tiskarstvom, zavarovanji, najrazličnejši-mi poslovnimi storitvami kot tudi osebni trenerji, vizažisti, ogla-ševalske agencije, gostinci, turistične agencije in drugi. Skratka poklicnih omejitev ni. V skupinah so prisotna tako večja kot tudi majhna ali mikro podjetja, tako začetniki kot tudi zrela podjetja. Ravno ta raznolikost znotraj skupine poskrbi, da so podjetniki v skupini uspešni in pridobivajo nove stranke.

BNI je ena izmed oblik, kako lahko obrtniki in podjetniki prido-bivajo nove stranke. Dobijo dostop do kontaktov, ki jih sicer ne bi imeli. Z vključitvijo v BNI skupino tako pravzaprav pridobijo pro-dajalce, 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 z vključi-tvijo v skupino izločite svojo konkurenco.



Kako lahko postanem del skupine, ki bi z menoj izmenjala svoje kontakte?

Vsak obrtnik se lahko udeleži sestanka kot obiskovalec, da vidi in doživi kako sestanki potekajo. V kolikor po sestanku oceni, da je takšen način pridobivanja novih strank njemu blizu, odda vlogo za članstvo. O vlogi odloča Odbor za članstvo skupine in v koli-kor ga skupina sprejme, plača članarino, s tem zasede mesto svoje poklicne kategorije in že na naslednjem sestanku začne delovati kot del BNI skupine.

V skupinah imamo številne primere, kako se podjetja uspešno raz-vijajo, 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, ar-hitekta, izvajalce zaključnih del, projektante, stavbno pohoštvo, pleskarstvo,... ki tudi sedaj zahvaljujoč delovanju v skupini, poslu-jejo izjemno uspešno, saj nekateri znotraj skupine pridobijo tudi več kot 80 % vseh novih strank.

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

Za še več informacij lahko obiščete spletno stran www.bni-slovenia.com ali pokličete na 0 590 34 590. Naprošamo vse, ki bi želeli o tem pridobiti podrobnejše informacije, da nam to sporo-čite tudi na našo zbornico, kjer lahko organiziramo sestanek s predstavniki skupine BNI, da vam podrobneje predstavijo njihovo delovanje.