

## IL FENOMENO

# Il business si fa a colazione

Cresce anche in Italia la rete di Business Network International: una riunione a settimana dalle 7.20 alle 9 del mattino per conoscersi e fare affari

di Alessandro Macciò

INNOVAZIONE

(+3)

Dare e ricevere contatti, per incrementare il proprio giro d'affari in maniera esponenziale: è questa la filosofia di Business Network International (Bni), la piattaforma di scambio referenze nata negli Stati Uniti nel 1985 e sempre più diffusa anche in Italia, dove gli associati sono già più di duemila. Ogni «capitolo» (così si chiamano i gruppi locali) comprende almeno venti iscritti (la «soglia» minima per lo sviluppo di un business interessante) e si riunisce una volta alla settimana dalle 7.20 alle 9, per fare colazione e nuove conoscenze.

### Un rappresentante per categoria

A Padova, dove i soci sono 24, il capitolo «Spritz» si riunisce tutti i giovedì nella clubhouse del Petrarca Rugby. E in questi giorni ha organizzato un evento aperto a 45 «neofiti», incuriositi dalle tecniche di referral marketing: «I visitatori che non sono ancora iscritti a Bni possono partecipare a due incontri - dice Marcolina Sguotti, Professional Coach -



Marcolina Sguotti

All'interno di ogni capitolo viene ammesso un solo rappresentante per categoria professionale, per non creare concorrenza: se il visitatore è interessato ma la sua posizione è già coperta, viene indirizzato ad altri capitoli operativi nella stessa provincia». L'orario mattutino è pensato apposta per non sottrarre tempo al lavoro.



### Presentazioni e networking

Ma come si svolge la riunione settimanale? «L'obiettivo è fare affari con i rispettivi conoscenti, non tra i membri dello stesso capitolo - spiega Sguotti -. La prima mezzora è dedicata al networking, con la colazione e lo scambio dei resoconti sulle referenze ricevute una settimana prima. I nuovi ospiti hanno 60 secondi per presentarsi, quindi si comincia con la richiesta di contatti e di divulgazione delle iniziative personali. Infine organizziamo dei colloqui one to one, che servono ai nuovi membri per imparare a presentarsi, e facciamo il punto sulle referenze che sono andate in porto, concludendosi con la firma di un contratto». All'incontro di Padova era presente anche Andrea Borghi, Director del Triveneto: «Ho trovato un'ottima atmosfera, i partecipanti mi hanno sommerso di domande - commenta -. In generale, i professionisti più interessati sono avvocati, notai, promotori finanziari e assicuratori. Ma ci sono anche rappresentanti di pompe funebri, artigiani di candele e agricoltori vitivinicoli. Questa settimana, proprio a Padova, gli avvocati di Bni provenienti da tutta Italia presenteranno National Legal Room, un organismo unitario pensato per offrire un servizio capillare: ci sarà anche Paolo Mariele, il nostro National Director. E il National Training Team continua nell'attività di formazione per il personale che si occuperà dei prossimi capitoli».