

Lettori: 173.000

ItaliaOggi

28-GEN-2012

Diffusione: 83.331

Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi

da pag. 17

L'idea del network Usa Bni per aumentare il business degli iscritti, dall'avvocato all'idraulico

Gli affari crescono a colazione

Professionisti si scambiano contatti di lavoro davanti a un caffè

DI CLAUDIO PLAZZOTTA

In momenti di crisi come questi si farebbe qualsiasi cosa per sviluppare il proprio business. Anche presentarsi, una volta a settimana, alle 7.30 nel bar di un hotel, o di un ristorante, e scambiarsi referenze coi compagni di cappuccio e brioche. Persone perlopiù sconosciute, ma unite in capitoli all'interno del network Bni. Una rete nata negli Usa nel 1985 con 135 mila iscritti e 5.900 capitoli nel mondo, e che in Italia conta circa un migliaio di iscritti, divisi in una quarantina di capitoli, in prevalenza nel Nord Italia.

Cosa succede in questi incontri un po' carbonari? Ci si presenta agli altri, nel tempo massimo di 60 secondi, si spiega il proprio business, e poi, soprattutto, si offrono occasioni di business ai propri compagni. In ogni capitolo si occupa in esclusiva una professione (l'avvocato, l'elettricista, il promotore finanziario, il medico, il carrozziere ecc.), e in questo modo si possono cogliere, in esclusiva, le occasioni di business sottoposte, di volta in volta, dagli altri iscritti alla rete. «Il nostro mestiere è quello del facilitatore», dice **Paolo Mariola**, national director di Bni (ed ex responsabile struttura integrata servizi di Mediobanca), «e Bni è per tutte le professioni, ma non per tutti. Si incontrano avvocati col gessato e giardinieri in stivali, il muratore e il notaio. Nel capitolo (max 40 membri, ndr) non c'è discriminazione di classe. Perché un notaio può servire a un muratore, e viceversa. A Genova, per esempio, abbiamo un carrozziere fantastico, che sviluppa business per un sacco

di iscritti. La differenza la fanno le referenze date. Bni, infatti», aggiunge Mariola, «deve trovare persone che sappiano dare molte referenze, molte segnalazioni di potenziali business. Perché a ricevere referenze son buoni tutti. Quando un iscritto conclude un affare grazie a una referenza (il giardiniere lavora nel giardino dell'avvocato segnalato dal carrozziere del capitolo, ndr), scrive un bigliettino in cui dice grazie al carrozziere per il business da tot euro. La cifra va in un contatore, e in questo modo possiamo valutare quanto business si produce per effetto di Bni. In Italia la media per iscritto è attorno ai 15-20 mila euro».

Per entrare nel network, dopo un'attenta valutazione della professionalità, l'iscritto deve pagare 800 euro al primo anno e 700 euro per gli anni successivi, acquisendo il diritto a partecipare, in esclusiva e senza concorrenza, al capitolo, e a ricevere i momenti di networking e di formazione (un corso di formazione all'inizio, più un paio di seminari all'anno per ogni regione). L'impegno, come detto, è una volta a settimana, alle 7.30, e ogni incontro non dura mai molto, al massimo fino alle 9, poi ciascuno va a lavorare. Non sono incontri conviviali, unico scopo è il business. Ciascuno offre lavori, referenze, occasioni di business, e ne riceve. «Se faccio quattro o cinque assenze», sottolinea Mariola, «ricevo una lettera di sollecito, poiché sto occupando svogliatamente una professione che potrebbe interessare ad altri. Vengo giudicato

anche attraverso le referenze date. Un comitato raccoglie i bigliettini che gli iscritti si scambiano a ogni incontro. E ogni mese si sa chi ha ricevuto di più e chi ha dato di più. Chi prende tante referenze, ma ne dà poche, viene segnalato. Inizia a prendere poche referenze (perché gli altri iscritti non si fidano di lui, ndr), e alla fine, non ricevendo più referenze, viene costretto ad andarsene».

Un capitolo di 40 persone si scambia, in media, 200 referenze al mese. «Tengo a precisare», conclude Mariola, «che Bni non è un multilevel. Da noi lavorano solo tre persone a tempo pieno. Il nostro unico introito solo le iscrizioni, non si prendono percentuali sul business generato. Più fatturato fa un nostro iscritto, più noi siamo contenti. È un approccio americano, molto pragmatico e trasparente. La rete, ovviamente, si allarga da sola, e i nuovi iscritti arrivano su invito di chi è già membro. Ci sono professioni strane, alle quali magari nessuno pensava, che nei vari capitoli stanno prendendo piede. Per esempio l'idrogeologo ambientale, il derattizzatore, il chirurgo, l'addetto alle pompe funebri. Dipende, poi, dalla capacità di descrivere bene il proprio lavoro in pochi secondi. Un avvocato, per intenderci, quando ha parlato di anatocismo e di recupero crediti, ha iniziato a ricevere un sacco di referenze».

—© Riproduzione riservata—