

«Givers Gain»: davvero, sul lavoro, chi dà riceve?



460

Fare network può essere importante per sviluppare il proprio business: grazie al passaparola e allo scambio di referenze, gli affari possono decollare. Ecco come funziona il «Referral Marketing»

Fare rete, fare rete e fare rete. Negli ultimi anni sembra essere un mantra e ormai, bene o male, tutti sembrano essersene resi conto. Sì, creare un **network** funziona: migliora la **collaborazione** e **allenta l'ansia da prestazione**. Esistono gruppi che si incontrano, che si scambiano idee e competenze. Una grande organizzazione come **BNI** ha fatto per esempio del «Givers Gain» (chi dà riceve) la sua linea guida: i membri, professionisti e imprenditori, si incontrano ogni settimana per aiutarsi reciprocamente.

Non è un'azione benefica alla «volemose bene», dietro c'è comunque sempre un'idea di business: «I nostri membri che fanno networking in modo strutturato hanno scambiato 9,8 milioni di referenze che hanno generato un business di oltre 13 miliardi di euro. Si costruiscono relazioni professionali a lungo termine che si basano sui concetti di fiducia e reciprocità e che hanno come obiettivo l'aumento del giro di affari», spiega **Paolo Mariola**, direttore nazionale BNI Italia.

Ma si guadagna solo nel giro d'affari o si viene proprio pagati?

«I membri non guadagnano nulla dal passaggio della referenza a un collega. Il vero guadagno sta nell'opportunità che il collega cui si passa la referenza, non appena si presenterà l'occasione, troverà opportunità di business a sua volta per chi gli ha passato la referenza, contribuendo così a innescare un circolo virtuoso. I director dei Capitoli invece (*Capitolo è il gruppo di professionisti e imprenditori all'interno del quale è presente un solo rappresentante per categoria professionale, dall'avvocato al fiorista, dall'architetto all'imprenditore, dal web designer all'artigiano, dall'idraulico al consulente, ndr*) ricevono un compenso dalla quota di iscrizione dei membri».

Come ci si iscrive e che impegno è richiesto?

«I membri pagano una quota annuale per partecipare a oltre 45 incontri di networking all'anno con altri imprenditori e professionisti, in un ambiente privo di concorrenza diretta (ricordiamo che una delle caratteristiche principali di BNI è che all'interno di ogni gruppo è ammesso un solo rappresentante per categoria professionale) e orientato alle relazioni professionali di qualità. La costruzione delle relazioni», precisa Paolo Mariola, «va oltre i 90 minuti dell'incontro: è un processo che per essere efficace richiede da parte dei membri impegno anche al di fuori dell'organizzazione e per questo, nella quota di iscrizione, è inclusa anche una formazione apposita per agevolare la costruzione delle relazioni».

Lo chiamano anche «Referral Marketing», una sorta di marketing del passaparola: si amplia il business scambiandosi referenze, condividendo competenze: **due diversi studi americani hanno dimostrato che il 34 per cento delle referenze si trasforma in una vendita**. «E su questo», assicura il direttore nazionale di BNI Italia, «essere donna può aiutare: le donne sono più portate per la comunicazione e la cura della relazione».

E, **nella gallery**, ci sono 5 donne che nel fare rete hanno trovato la soluzione ideale per la loro vita professionale.



1 / 5



Micaela Tioli

Micaela Tioli, 45 anni, di Milano, Laurea in Design, Broker e agente immobiliare del Gruppo Remax. Racconta: «Ho iniziato invitando a un meeting alcuni professionisti amici e conoscenti e titolari di imprese della mia zona ai quali ho spiegato che cosa è BNI e che cosa comporta, come funziona. Da lì ogni settimana si aggiungeva qualche persona fino ad arrivare a costituire un gruppo con 33 Membri. In BNI ho trovato contatti per mio lavoro e tanta formazione. In più ogni Membro diventa un tuo fornitore di fiducia. Si fa squadra».



2 / 5



Chiara Ripamonti

Chiara Ripamonti, 43 anni, di Milano, si è messa in proprio da un anno. Sposata con un figlio, voleva avere tempo da dedicare alla famiglia. Così ha seguito un corso per **assistente virtuale di direzione** e per trovare clienti è entrata in BNI.



3 / 5



Livia Chiara Mazzone

Livia Chiara Mazzone, avvocato di Milano, è entrata in BNI: «Tra lo Studio legale e l'attività in BNI sono impegnata 15 ore al giorno, ma ne vale la pena».



4 / 5



Maria Luisa Cordone

Maria Luisa Cordone 56 anni, di Bergamo, ingegnere, giornalista e consulente in comunicazione per le imprese. A seguito del matrimonio si è dovuta trasferire da Milano a Bergamo, perdendo alcuni importanti contatti di lavoro. «Oggi oltre a svolgere la mia professione, sono Executive Director con 200 Membri e BNI è il mio lavoro preminente».



5 / 5



Mariella Albericci

Mariella Albericci, di Legnano, 31 anni, Laurea in Mediazione linguistica in russo, dopo gli studi si è occupata di internazionalizzazione per un'azienda accreditata presso la Regione Lombardia. «Accompagnavo gli imprenditori all'estero, organizzavo incontri, oggi il mio lavoro è tutto in BNI».