



BNI[®]

70+ krajów.
Nowy świat możliwości.

Co powinieneś wiedzieć o BNI? Organizacja BNI

BNI to największa organizacja networkingu biznesowego na świecie, która zrzesza przedsiębiorców, właścicieli firm i osoby związane z biznesem w ponad 70 krajach.

“ *Przedsiębiorca nie jest sam w biznesie* ”

U podstaw działania BNI leży filozofia „Givers Gain” - „dający dostaje”, a sam model działania oparty jest o rekomendacje biznesowe.

BNI tworzy środowisko rozwoju dla przedsiębiorców - zarówno biznesowego, jak i osobistego. Zrzeszamy właścicieli firm w lokalne, zarządzane w zorganizowany sposób społeczności, które nazywamy „Grupami BNI”.

Prowadzimy je w sposób, który umożliwia maksymalnie efektywną wymianę kontaktów, zdobywanie praktycznej wiedzy biznesowej z obszarów zarządzania, marketingu, sprzedaży, finansów oraz komunikacji. W Grupach nie ma konkurencji branżowej, co ułatwia budowanie długoterminowych relacji - zarówno zawodowych, jak i prywatnych. Przedsiębiorca działający w BNI „nie jest sam w biznesie”.

Założyciel BNI - dr Ivan Misner, którego Forbes i CNN nazwały „ojcem współczesnego networkingu”, uznawany jest za jednego z wiodących ekspertów w tej dziedzinie na świecie. Założenia i filozofia działania przyjęte przez Ivana Misnera w momencie założenia BNI w 1985 roku są nieustannie rozwijane przez zespół ekspertów BNI z różnych krajów. Dzięki temu, że organizacja działa globalnie, na wielu różnych kulturowo rynkach, wykształciła skuteczne metody rozwoju firmy dzięki rekomendacjom.

Model biznesowy oraz struktura organizacyjna BNI

BNI zostało stworzone w Kalifornii w 1985 roku przez dra Ivana Misnera jako lokalna organizacja biznesowa, mająca wspierać pozyskiwanie klientów. Aktualnie jest to globalna firma działająca na wszystkich kontynentach i zrzeszająca ponad ćwierć miliona osób związanych z biznesem na całym świecie.

Grupy BNI

Sposób działania BNI oparty jest o zrzeszenie przedsiębiorców w lokalne społeczności - nazywane Grupami. W ramach Grupy nie występuje konkurencja branżowa, a Członkowie mają możliwość uczestniczenia w regularnych spotkaniach prowadzonych w określonej, wypracowanej przez BNI formule. Trzy główne cele przedsiębiorców działających w Grupie BNI to:

- a. rozwój firmy poprzez pozyskiwanie klientów z polecenia,
- b. wymiana praktycznej wiedzy,
- c. tworzenie nowych inicjatyw biznesowych.

Członkostwo w BNI jest odpłatne, ponadto, aby zostać Członkiem Grupy, należy spełniać określone kryteria, takie jak: czas działania firmy, bardzo dobra opinia na rynku, pozytywne referencje od klientów oraz przejście procesu rekrutacji.

Średnia wielkość Grupy BNI na świecie to aktualnie 30 osób. W ramach Grupy nie może występować konkurencja branżowa - tylko jedna firma z danej branży o danej specjalizacji może być Członkiem danej Grupy.

W ramach Grupy wśród Członków wybierane są osoby, które pełnią określone funkcje. Przykładowe funkcje w Grupie to: Zarząd Grupy - odpowiedzialny za realizację strategii Grupy, Komitet ds. Członkostwa - odpowiedzialny za weryfikację aplikujących kandydatów oraz pilnowanie przestrzegania zasad i procedur BNI czy Zespół Gospodarzy - odpowiedzialny za pilnowanie odpowiedniego przebiegu spotkania z perspektywy odwiedzających Grupę BNI Gości. Dokładny opis funkcji w Grupie BNI znajdziesz w podręczniku Zarządu Grupy.

Grupy BNI spotykają się regularnie - online, offline lub w modelu łączonym. Spotkania przebiegają w określonej formule, są prowadzone przez zarząd z pomocą Członków. W spotkaniach uczestniczą wszyscy Członkowie danej Grupy - BNI przykłada dużą wagę do obecności.

Na spotkania mogą być również zapraszani Goście. Wszyscy uczestnicy - zarówno Członkowie, jak i odwiedzający podczas spotkania mogą krótko zaprezentować siebie oraz swój biznes. Mogą także uczestniczyć w rozmowach - networkingu - przed oraz po spotkaniu. Członkowie mogą i powinni uczestniczyć we wszystkich spotkaniach swojej Grupy, mają także możliwość odwiedzenia innych Grup. Goście mogą odwiedzać BNI z określoną częstotliwością - zazwyczaj raz na pół roku.



BNI Global

BNI na świecie - nazywane w dalszej części „BNI Global” ma swoją centralę w Charlotte w Stanach Zjednoczonych. BNI jako organizacja networkingu biznesowego oraz organizacja rekomendacji biznesowych jest największa na świecie pod względem zasięgu, ilości Członków oraz generowanych potwierdzonych wartości przychodów osiągniętych dzięki rekomendacjom przez Członków.

BNI Global prowadzi działania na wielu rynkach - zaczynając od Stanów Zjednoczonych, przez Azję, Afrykę i Europę. Działania w części krajów zarządzane są bezpośrednio przez BNI Global - przykładami takich krajów są: Stany Zjednoczone, Francja i Indie. Dodatkowo na wielu rynkach BNI udziela licencji franczyzowej na prowadzenie działań BNI w danym kraju. W takim przypadku firma zarządzana jest przez zespół BNI zatrudniony przez właściciela licencji w danym kraju (z zachowaniem standardów oraz zasad BNI). W przypadku każdego kraju może następować niewielkie dostosowanie sposobu działania BNI do danego rynku, jednak ogólne zasady, model działania oraz filozofia pozostają takie same.

Jednym z krajów zarządzanych przez franczyzobiorców na bazie licencji udzielonej przez BNI Global jest BNI Polska.

BNI Polska

W Polsce BNI prowadzone jest przez spółkę BNI Poland będącą właścicielem licencji BNI. Właścicielem jest Ryszard Chmura, a Dyrektorami Narodowymi - Ryszard Chmura oraz Mateusz Bacański.

Strategia BNI w Polsce zakłada zrównoważony, ale dynamiczny rozwój. U podstaw strategii leży generowanie coraz większej wartości dla klientów - Członków BNI. Jednym z najważniejszych czynników, który na to wpływa, jest stopień penetracji rynku, czyli liczba Członków BNI w kraju.

W dużej mierze to dzięki możliwości kontaktu z rekomendacją z jak największą liczbą właścicieli firm oraz z ich kontrahentami i partnerami biznesowymi, Członkowie osiągają wartość z Członkostwa. Najprościej ujmując - im więcej Członków BNI, tym większa wartość dla Członków.



Regiony własne oraz regiony franczyzowe

Aby zapewnić dynamikę działań, BNI w Polsce działa dwutorowo. Z jednej strony otwiera i wzmacnia regiony BNI w miastach zarządzanych centralnie - przez BNI Polska np. BNI Warszawa, BNI Kraków, BNI Katowice, a z drugiej strony, by przyspieszyć rozwój organizacji, udziela licencji franczyzowych na prowadzenie BNI w niektórych miastach. Wśród regionów prowadzonych przez franczyzobiorców znajdują się na przykład: BNI Łódź, BNI Wrocław, BNI Lublin.

Zarówno regiony prowadzone przez BNI Polska - nazywane dalej „Regionami własnymi”, jak i regiony franczyzowe podlegają tym samym standardom i procedurom, a ich klienci - Członkowie - mają dostęp do tych samych narzędzi i korzyści. Sposób zorganizowania pracy biura w poszczególnych regionach może być jednak różny - zatrudnienie, stanowiska, sposób organizacji pracy - pozostają w kwestii osób zarządzających regionem. Nad pilnowaniem standardu pracy we wszystkich regionach czuwa BNI Polska. Członkowie sprawy bieżące powinni załatwiać z Biurem Regionalnym, Biuro Narodowe zorganizowane jest w sposób, który ma dawać wsparcie poszczególnym regionom, nie bezpośrednio Członkom organizacji.

Stanowiska i funkcje w BNI Polska

BNI, jako bardzo szybko rozwijająca się organizacja, aby skalować się efektywnie, korzysta z różnego rodzaju zasobów. U podstaw organizacji leżą ludzie, więc rozwój zespołu BNI zawsze będzie priorytetem.

Zespół BNI w całym kraju złożony jest z osób zaangażowanych w różnym charakterze, różnym stopniu oraz w różnych modelach działania. Całość działań jest kombinacją kilku najważniejszych:

- Pracownicy BNI - osoby zatrudnione przez BNI Polska oraz franczyzobiorcy - to zespół etatowy pracujący „full time”. Osoby te są zaangażowane w BNI na cały etat, jest to ich główne zadanie, a ich współpraca z organizacją zazwyczaj ma charakter komercyjny.
- Zespół pracujący w modelu przedsiębiorcy - osoby wspierające BNI w modelu „part time” - to najczęściej przedsiębiorcy zrzeszeni w BNI i poświęcający znaczącą część swojego czasu na wspieranie działań organizacji w danym regionie (np. dwa dni w tygodniu). W zależności od ustaleń, poza możliwością rozwoju oraz wzmocnienia swojej widoczności i wiarygodności w społeczności BNI, z pełnioną funkcją może się wiązać współpraca komercyjna z BNI na ustalonych warunkach. Przykłady funkcji w tym modelu to np. Dyrektor ds. Rozwoju, Dyrektor Regionalny.
- Zespół wsparcia - osoby wspierające BNI w zamian za możliwości rozwoju oraz rozszerzenia swojej sieci kontaktów. Pełnienie takich funkcji nie wiąże się z żadnymi korzyściami finansowymi od BNI. Przykłady takich funkcji to np. Ambasador Grupy.

- Członkowie w Grupach - osoby obejmujące funkcję w swojej Grupie. Wartością z tego jest możliwość rozwoju oraz wzmocnienia swojej widoczności i wiarygodności w Grupie. Pełnienie takich funkcji nie wiąże się z żadnymi korzyściami finansowymi od BNI. Przykłady takich funkcji to: Prezes Grupy, Przewodniczący Komitetu ds. Członkostwa itp.

Niezależnie od funkcji czy modelu współpracy, od osób zaangażowanych w działanie w zespole BNI oczekuje się: przestrzegania najwyższych standardów biznesowych, profesjonalizmu, przestrzegania zasad BNI oraz działania zgodnie z filozofią i wartościami BNI. Wspólnie tworzymy niesamowitą inicjatywę, która zmienia ludziom życie i pozwala rozwijać firmy w niespotykany dotąd sposób.

CorporateConnections™

W związku z dynamicznym rozwojem Grup BNI w Polsce, coraz więcej przedsiębiorców reprezentujących większe firmy zaczęło pojawiać się w Grupach BNI.

Aby umożliwić im działania związane z networkingiem i rekomendacjami lepiej dopasowane do skali ich firm, w Polsce otwarta została siostrzana do BNI organizacja - CorporateConnections™. W ramach Corporate Connections Polska zrzeszają się właściciele największych firm w Polsce. Aktualnie, aby ubiegać się o przyjęcie do CC, trzeba być właścicielem lub głównym udziałowcem firmy o przychodach przekraczających 100 mln zł rocznie.

Kolejnym krokiem było otwarcie Grupy CC+. Aby starać się o przyjęcie do takiej Grupy, należy być na liście 100 najbogatszych osób wg Forbesa lub być głównym udziałowcem firmy będącej liderem w swojej branży. Przychody tej firmy muszą także przekraczać miliard zł w skali roku.

Członkowie CC w oparciu o model działania BNI - rekomendacje, networking oraz filozofię „Givers Gain” skupiają się na tworzeniu istotnych zmian w ich firmach oraz ich otoczeniu biznesowym. Przy skali zaangażowanych firm przekłada się to na całe gałęzie gospodarki, a nawet w pewnym stopniu na gospodarkę całego kraju.



BNI+ w Polsce

Korzystając z wieloletnich doświadczeń BNI oraz z wiedzy nt. sposobu, w jaki największe firmy zrzeszone w Corporate Connections korzystają z rekomendacji i networkingu, stworzona została kolejna odnoga BNI - BNI+. W ramach Grup BNI+ zrzeszeni są właściciele firm o przychodach pomiędzy 5 a 100 milionów rocznie.



Pomiędzy wszystkimi inicjatywami - BNI, BNI+, Corporate Connections oraz Grupa CC+ występuje efekt synergii. Współpraca odbywa się między innymi poprzez eventy, na których są przedstawiciele wszystkich organizacji, oraz za pośrednictwem Dyrektorów BNI i Corporate Connections, którzy mogą łączyć ze sobą właściwe osoby.

Dla ambitnych Zainteresowanych tym co dzieje się w BNI Polska zachęcamy do śledzenia:
 Facebook BNI Polska: www.facebook.com/BNIPolska
 LinkedIn BNI Polska: www.linkedin.com/company/bni-poland
 Strona BNI Polska (aktualności): www.bnipolska.pl