

Crean redes de negocios



REDACCIÓN / MARIANA NIETO

Las redes de negocios a través de la mercadotecnia 'de boca en boca', son una realidad en León.

Empresarios y profesionistas independientes conforman el primer capítulo en América Latina de la organización BNI, que encabeza Carlos Medina Plascencia.

Ivan Misner es el fundador y presidente de la organización y ayer visitó la ciudad para capacitar a empresarios leoneses en la conferencia "Capitalizando el Poder del Networking".

"Esta es mi primera visita a México para BNI. Estoy aquí para apoyar a Carlos... al primer capítulo (...) Fue un inicio impactante con 37 miembros y esa es una muy buena cifra. Quieren ir al siguiente nivel, a capitalizarlo", dijo en entrevista.

El objetivo de la organización es crear redes de negocios a través de referencias y capitalizarlas.

Suponiendo que cada persona conoce a otras 250 entre amigos, familiares, clientes y demás... al sentarse un grupo de menos de 40 empresarios y profesionistas de confianza para intercambiar referencias puede haber un mundo de oportunidades que capitalizar.

Las referencias no son cualquier persona, son aquellas personas a las que un determinado producto o servicio les pueda interesar.

Es mucho más seguro lograr una venta en base a recomendaciones o referencias que a llamadas frías como las

que hacen los bancos para ofrecer tarjetas de crédito a partir de un directorio telefónico.

No se permiten empresas o profesionistas del mismo giro para evitar que haya competencia.

BNI fue fundada en 1985, cuando Misner era consultor y surgió la idea de reunirse cada semana con un número reducido de conocidos en los que confiaba para compartir contactos o referencias personales y hacer crecer su negocio.

“En un principio yo era consultor en Desarrollo Organizacional, evaluaba empleados. Reuní a un pequeño grupo de personas en las que yo confiaba y pensé en que yo podía ayudar a mis amigos y mis amigos me ayudarían. No tenía una visión de una organización internacional, sólo era algo pequeño entre nosotros. Después de dos meses vino alguien fuera del grupo que quería participar de otra compañía consultora, no lo pudimos incluir pero abrió otro grupo con nuestra ayuda y así fueron creciendo otros. Abrimos 20 grupos el primer año”, afirmó.

Veinte años después, con cerca de 100 mil miembros y 4 mil 900 capítulos distribuidos en 37 países Misner dice “Wow, y yo que pensaba que era el único que tenía ese problema, no sabía cómo encontrar a las personas correctas para concretar negocios. En las universidades no enseñan eso”.

El año pasado BNI generó más de 4.9 millones de referencias que se tradujeron en 1.9 billones de dólares para sus miembros.

Pero la meta del experto en mercadotecnia es que BNI tenga representatividad en todos los países donde haya una economía emprendedora, un mercado libre. Ese será su legado.

“En México están empezado pero yo creo que aquí llegará muy lejos la organización. Toma tiempo y tomará de uno a tres años más aquí en México, porque el concepto es tan diferente que no están acostumbrados y es difícil. En León es la primera área en donde la gente comienza a entender de qué se trata, con su economía podrían tener hasta 30 ó 40 capítulos”.

Cada semana los integrantes de los grupos de BNI se reúnen una hora y media para intercambiar nuevas referencias y ponerse al día, esto permite también que se genere mayor confianza entre ellos.