

La mia professione non è ancora molto conosciuta in Italia e per farmi conoscere presso il pubblico lo strumento maggiormente efficace è il “passaparola”. BNI rappresenta la risposta ideale a questa esigenza, attraverso un “passaparola” strutturato che permette di ampliare il mio business in tempi ridotti.

Massimiliano Siviero – Capitolo BNI La Reggia Venaria
Consulente Finanziario Indipendente Fee-Only

Ho conosciuto BNI grazie alla mia cara amica Silvana Rufo, che non smetterò mai di ringraziare per avermi introdotta in questo gruppo di amici e impareggiabili collaboratori.

BNI ha reso dieci volte più redditizia la mia attività: mi ha consentito di ampliare il mio volume d'affari e di trovare un team di professionisti che ogni giorno si integrano con la mia attività, rendendo più semplice il mio lavoro e permettendomi di offrire un servizio di consulenza completo ed efficace.

Consiglio questa esperienza: i fortunati che ne fanno parte possono contare su un volano capace di contrastare efficacemente i periodi di crisi.

Emanuela Romano – Capitolo BNI Oltrepo Torino
Avvocato

Sono entrato in contatto con BNI grazie ad un mio cliente che esigeva uno sconto che non potevo accordare a meno che non si impegnasse a farmi riguadagnare in qualche modo la cifra scontata. In risposta lui asserì che avrebbe fatto di più, invitandomi ad una riunione di BNI e presentandomi un gruppo di imprenditori e artigiani con i quali avrei certamente potuto espandere la mia rete di contatti e il mio business. La sua previsione si rivelò più che mai corretta.

Da più di due anni faccio parte di BNI e quello che ho trovato sono stati tanti seri professionisti appassionati della loro attività con i quali ho potuto confrontarmi e crescere e, grazie alla fiducia creatasi, dare e ricevere numerose referenze che hanno sensibilmente incrementato il mio volume di affari

Piero Ottaviano – Capitolo BNI Oltrepo Torino
Fotografo

Ho conosciuto BNI ad un incontro del gruppo Oltrepo tramite un collega membro del gruppo stesso e l'impressione è stata subito positiva. La partecipazione, la collaborazione, la professionalità delle persone coinvolte, la mole d'affari conclusi e il potenziale che ho visto mi hanno convinto a sposare questo progetto. Ho trovato amici oltre che clienti e/o fornitori tra i professionisti all'interno del mio gruppo Arneis che altrimenti non avrei avuto la possibilità di conoscere.

Alberto Sciolla – Capitolo BNI Arneis Torino
Reale Mutua Assicurazioni

La partecipazione in BNI, nonostante richieda un grosso impegno e in alcuni periodi uno sforzo notevole, mi ha permesso di ampliare la mia rete di conoscenze a livello locale e di consolidare dei rapporti con dei professionisti qualificati.

E ho riscontrato che le referenze che vengono scambiate sono qualitativamente “migliori” – e in questo momento di crisi l'atteggiamento “mordi e fuggi” di molti clienti è diventato un fenomeno, a volte un problema, quotidiano - perché chi le dà non rimane un “estraneo” alla vicenda e questo può permettere al capitolo di distinguersi sul territorio verso i clienti e gli utenti.

Amedeo Zoggia - Capitolo BNI Sedano Rosso Rivalta di Torino
Commercialista

Dicembre 2007, riunione in ufficio con un esperto di marketing per capire qual è il modo migliore per trovare i clienti. Quando gli ho raccontato che mi basavo sul passaparola, mi ha parlato di un gruppo di imprenditori che si riuniva per scambiarsi opportunità di business e ha telefonato al Responsabile per l'Italia, Paolo Mariola, chiedendogli se su Torino ci fossero dei gruppi e quando si riunivano. Il mattino seguente alle 7,30 mi sono presentata al Capitolo Oltrepo, un po' timorosa, ma molto curiosa, soprattutto di incontrare persone che come me amassero iniziare a lavorare al mattino presto. Alla fine della riunione avevo già presentato la mia domanda di iscrizione.

È così che ho cominciato come membro BNI per poi entrare nel Comitato di Gestione e infine fare il salto a Director BNI. La scelta è nata soprattutto dalla convinzione che questo è un metodo che funziona e che permette di generare, oltre che nuovo business, una serie di "effetti collaterali": conosci molti professionisti di cui potresti aver bisogno domani, ti confronti con imprenditori che hanno esperienze diverse dalle tue e questo ti arricchisce come individuo e ti permette anche di incontrare splendide persone con le quali decidi di condividere esperienze lavorative.

A volte ripenso a quella mattina di dicembre in cui camminavo nella notte (in dicembre alle 7 del mattino sembra notte fonda!) e mi avviavo verso la Caffetteria President chiedendomi cosa avrei trovato: un'esperienza indimenticabile!

Barbara Boaglio – Regional Director BNI Torino

L'Officina del Clima - Ingrosso componenti trattamento aria

Mi chiamo Dario Castagna e mi occupo di software e Web Marketing.

Tre anni fa, prima di BNI, l'azienda che rappresento si trovava nel dilemma di trovare una metodologia di sviluppo e crescita stabile e affidabile.

Fino a quel momento eravamo cresciuti grazie alle conoscenze dirette dei soci. Ma queste si stavano esaurendo.

Abbiamo provato tantissime strade classiche perché allora non ci occupavamo di motori di ricerca e non conoscevamo BNI.

Abbiamo tentato il telemarketing, la pubblicità tradizionale, l'assunzione di agenti. Abbiamo sostenuto **costi enormi per le nostre dimensioni e risultati deludenti.**

Un giorno uno dei miei soci ci ha comunicato di essere stato invitato in **BNI.**

Da allora tutto è cambiato. Oggi Atlanticmoon è presente in 5 capitoli, il 70% del fatturato proviene da BNI e noi abbiamo imparato tantissime cose.

Abbiamo imparato **le tecniche del referral marketing che oramai utilizziamo sempre, anche fuori dal contesto BNI.**

L'esperienza è stata così positiva che oggi Atlanticmoon si occupa di Web Marketing applicando al Web le stesse tecniche di referral marketing imparate in BNI.

Ed infine, non meno importante però, grazie alla crescita sostenuta con BNI, **una decina di nuove persone hanno un nuovo lavoro.**

Grazie BNI!

Dario Castagna – Capitolo BNI Barolo Torino

Atlanticmoon – Servizi webmarketing