



bettertogether™

Jak rozwijać biznes

**przez
rekomendacje?**



Przedsiębiorczość w Polsce

Obecnie w Polsce działa prawie **2,5 MLN przedsiębiorców**. W ciągu ostatnich kilku lat liczba ta systematycznie wzrasta. Sektor MSP (mikro, małych i średnich przedsiębiorstw) stanowi **99,8%** firm w Polsce.

Wzrost ten wynika m.in. z rosnącej świadomości Polaków na temat korzyści z prowadzenia własnego biznesu.

Niestety przedsiębiorcy muszą stawić czoła wielu wyzwaniom, często w pojedynkę. Statystyki pokazują, że niecałe **70%** firm funkcjonuje dłużej niż rok.

Wyzwania przedsiębiorcy, a samotność

Samotność przedsiębiorcy to dość powszechne zjawisko, które wynika z faktu, że właściciel firmy podejmuje się zwykle znacznie większej odpowiedzialności i ryzyka niż pracownik zatrudniony na etacie. Przedsiębiorcy często muszą podejmować trudne decyzje, ponosząc przy tym pełną odpowiedzialność za skutki swoich działań.

Ponadto, przedsiębiorca z sektora MSP, często pracuje samodzielnie lub z niewielkim zespołem, co może prowadzić do poczucia izolacji i braku wsparcia ze strony innych osób. Często też przedsiębiorcy muszą poświęcać znaczną ilość czasu na pracę, co może ograniczać ich możliwości spędzania wolnych chwil z rodziną i przyjaciółmi.

Jednakże, istnieją sposoby na radzenie sobie z samotnością przedsiębiorcy. Przede wszystkim, ważne jest, aby budować sieć kontaktów biznesowych i społecznych, która pozwoli na wymianę doświadczeń i zdobywanie wsparcia.

W BNI wierzymy we współpracę

Współpraca między przedsiębiorcami jest korzystna dla wszystkich stron. Dzięki współpracy właściciele firm mogą wymieniać się doświadczeniami, wiedzą i zasobami, co pozwala na zwiększenie szans na sukces w prowadzeniu biznesu. Taka współpraca, może również przyczynić się do zwiększenia efektywności biznesowej, poprawy jakości usług i produktów, a także może umożliwić wejście na nowe rynki i zdobycie nowych klientów.

Warto podkreślić, że współpraca między przedsiębiorcami wymaga dobrego planowania, komunikacji i zaufania między partnerami biznesowymi.

Tworzymy społeczność przedsiębiorców

Budujemy społeczność opartą na doświadczeniu, wiedzy, rzetelności i wspólnych wartościach. Dzięki temu nasza organizacja, to miejsce, gdzie właściciele firm mogą bezpiecznie nawiązywać kontakty i tworzyć nowe perspektywy do wzrostu.

To właśnie zaufanie i możliwość wzajemnego poznania siebie podczas regularnych spotkań sprawiają, że rekomendacje stają się mocnym narzędziem w rozwijaniu biznesu.



Czym są rekomendacje?

Rekomendacja biznesowa to przygotowane polecenie, które zachęca do spotkania z innym przedsiębiorcą w celu omówienia możliwości biznesowych.

Współpraca w ramach BNI opiera się na wiedzy z zakresu networkingu biznesowego, popartej sprawdzoną metodą działania.

BNI wdraża ją z sukcesami od ponad **40 lat na świecie**, a od ponad **19 lat w Polsce**, budując wyjątkową społeczność właścicieli firm.

Dlaczego rekomendacje są ważne?

98%

firm opiera się na rekomendacjach przy pozyskaniu klientów

3%

firm ma przemyślaną strategię budowania biznesu przez rekomendacje

Rekomendacje biznesowe to:

- Nowi pracownicy
- Nowi klienci
- Społeczność
- Inwestorzy
- Partnerzy biznesowi
- Innowacyjne rozwiązania
- Niższe koszty
- Zlecenia
- Know-how
- Nowe strategie działania



Rekomendacje biznesowe to jeden z efektywniejszych sposobów na zintensyfikowanie rozwoju firmy. Jest to ciągły proces otwartej, szczerzej i transparentnej komunikacji. Odpowiednio przygotowane polecenia budują społeczność wspierających się przedsiębiorców.

Rekomendacje biznesowe są nie tylko jednym z lepszych źródeł pozyskiwania klientów, ale również pracowników, czy stają się metodą pozyskania unikalnej wiedzy oraz dają dostęp do doświadczenia innych przedsiębiorców.

78%

osób działających w B2B twierdzi,
że rekomendacje generują
dobre lub doskonałe kontakty

59%

pracowników rekrutowanych
z rekomendacji zostaje
zatrudnionych

Poznaj nas bliżej

BNI to społeczność przedsiębiorców, którzy wspierają się w tworzeniu dla siebie nawzajem możliwości biznesowych.

Wymiana doświadczeń przez właścicieli firm z różnorodnych branż, dzielenie się unikalnym know-how podczas spotkań Grup BNI to niepowtarzalna okazja do praktycznej edukacji biznesowej niedostępnej w żaden inny sposób.

Członkowie BNI wzajemnie pomagają sobie przy pozyskaniu nowych klientów, sprawdzonych kontrahentów, godnych zaufania pracowników, co przekłada się na budowanie przewagi konkurencyjnej na rynku i wymierne korzyści.

BNI w liczbach

w Polsce

19 lat



581 MLN PLN

wartość zrealizowanych zleceń z rekomendacji Członków BNI z 12 miesięcy



1 700

Członków BNI



ponad

60

Grup BNI

na świecie

40 lat



25,3 MLD USD

wartość zrealizowanych zleceń z rekomendacji Członków BNI z 12 miesięcy



333 000

Członków BNI



ponad

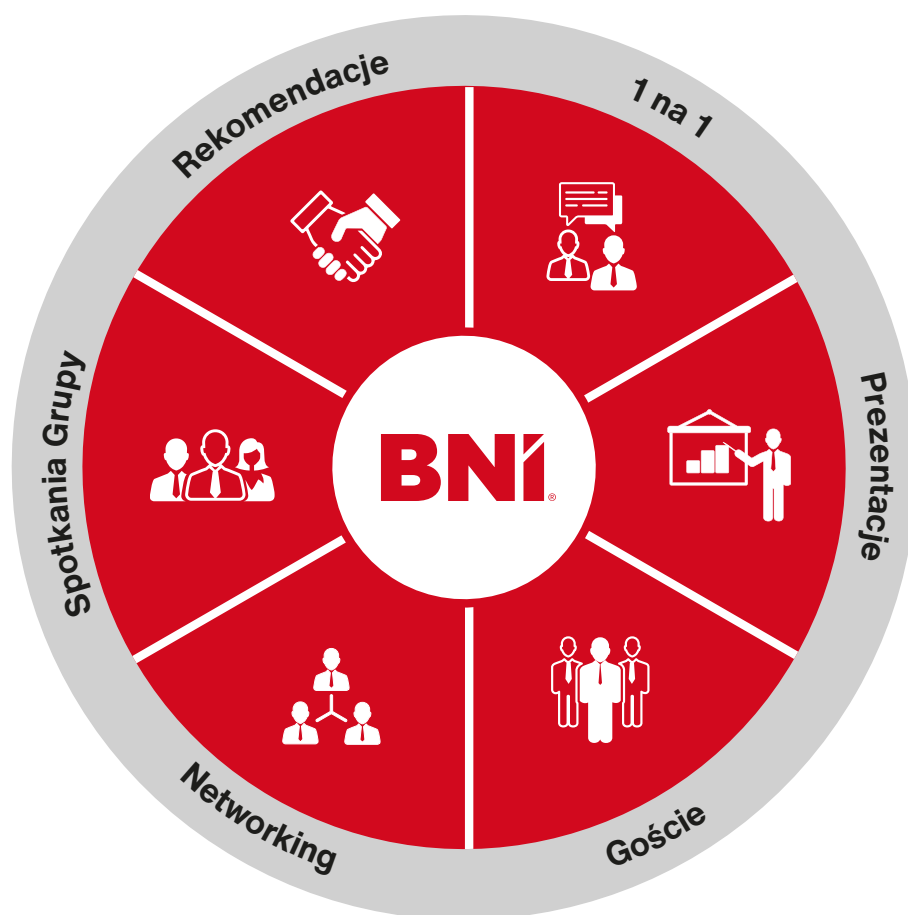
11 500

Grup BNI

Dane za okres 31.12.2023-31.12.2024 r.



Model działania BNI



BNI oferuje Członkom wypracowane i sprawdzone narzędzia, które służą do wspierania społeczności przedsiębiorców i kreowania biznesu przez rekomendacje.



Spotkania Grupy BNI

Co tydzień będziesz miał okazję spotkać się z Członkami swojej Grupy BNI. Możesz również odwiedzać inne Grupy BNI w kraju, jak i 11 tysięcy Grup BNI na świecie.



Rekomendacje

Dowiesz się, jak dawać i otrzymywać dobre rekomendacje od Członków Twojej Grupy BNI, tak aby uzyskać dodatkową sprzedaż, zdobyć niezbędny know-how, pozyskać inwestora lub współnika.



1 na 1

Nauczysz się, jak przygotowywać i prowadzić spotkania ze swoimi partnerami biznesowymi, aby zbudować relacje, wymienić się wiedzą i rekomendacjami.



Prezentacje

Na cotygodniowych spotkaniach Grup BNI będziesz mieć okazję zaprezentować swoją firmę oraz przedstawić Członkom Grupy BNI swoje obecne zapotrzebowanie, tak aby inni Członkowie Grupy BNI wiedzieli, jak mogą Cię wesprzeć.



Goście

Na spotkania zapraszani są przedsiębiorcy spoza Grupy BNI. To potencjalni kandydaci na nowych Członków, ale również okazja do poznania potencjalnych partnerów biznesowych, możliwość wymiany wiedzy i doświadczeń.



Networking

Dowiesz się, jak osiągać wyznaczone cele, wykorzystując potencjał kontaktów, które masz i które możesz zdobyć.

Co zyskasz, jeśli dołączysz do społeczności BNI?



Poszerzysz swoją sieć kontaktów

Dzięki rekomendacjom możesz szybciej dotrzeć do właściwego segmentu Klientów.



Dotrzesz do partnerów biznesowych

Dzięki sieci rekomendacji poznasz sprawdzonych partnerów biznesowych z kraju i zagranicy.



Oszczędzisz czas

Dzięki sieci kontaktów trafisz od razu do właściwych kontrahentów i pracowników.



Zdobędziesz wiedzę

Zyskasz dostęp do know-how, umiejętności i doświadczeń innych przedsiębiorców oraz szkoleń prowadzonych przez ekspertów. Ponadto będziesz mógł korzystać z platformy e-learningowej BNI University bniu.pl



Zmniejszysz ryzyko

Wymiana wiedzy i doświadczeń z przedsiębiorcami, procentuje podejmowaniem bardziej przemyślanych decyzji i kreowaniem innowacyjnych rozwiązań.

Kogo szukamy?



Osób, które myślą o swoim biznesie długoterminowo, chcą go rozwijać i skalować.



Właścicieli firm i przedsiębiorców, którzy mają znaczący wpływ na podejmowane decyzje w organizacji.



Pasjonatów biznesu gotowych by dzielić się swoimi doświadczeniami.

Co zrobić, aby dołączyć do społeczności BNI?



Podczas spotkania Grupy BNI zaznacz w ankiecie chęć przystąpienia do BNI.



Po otrzymaniu zaproszenia weź udział w spotkaniu rekrutacyjnym z Dyrektorem BNI.



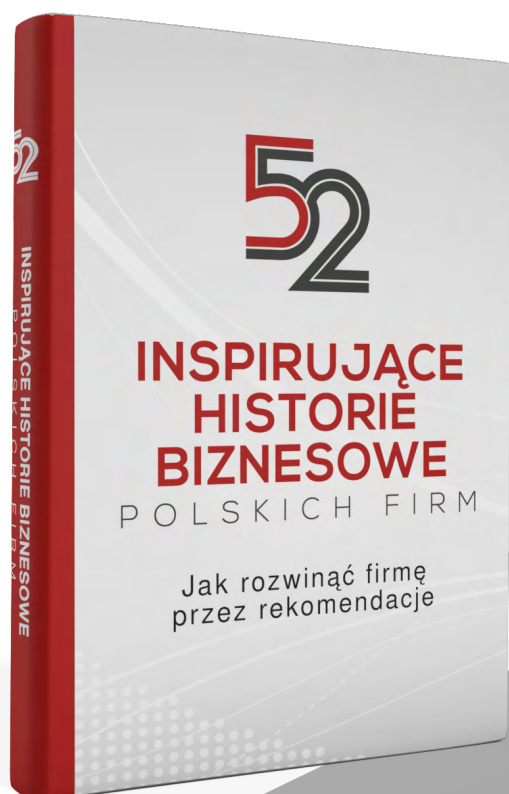
Zarezerwuj miejsce w Grupie BNI, opłać składkę i wypełnij aplikację członkowską, którą otrzymałeś podczas spotkania z Dyrektorem.



Po przejściu formalnej weryfikacji udaj się na spotkanie z Komitetem ds. Członkostwa, po którym nastąpi ostateczna decyzja o przyjęciu do Grupy BNI.



Weź udział w spotkaniu swojej Grupy BNI, a następnie wykonaj szkolenie wdrożeniowe Member Success Program i otrzymaj dostęp do platformy e-learningowej BNI University.



Poznaj
**52 historie
biznesowe**
i skróć swoją drogę
do sukcesu!

Skorzystaj ze sprawdzonej wiedzy doświadczonych przedsiębiorców, którzy szybciej i łatwiej rozwijają swoje firmy, opierając się na marketingu rekomendacji.

**Skanuj,
zamów, czytaj!**

52historie.pl



Poznaj historie naszych Członków

Grzegorz Wikar



Przedsiębiorca związany z branżą budowlaną. Właściciel firmy Wikar, będącej generalnym wykonawcą inwestycji, która z dużym powodzeniem realizuje projekty nietypowe oraz skomplikowane pod względem budowlanym i technologicznym.



Efekty współpracy w Grupie BNI:

- 80% zleceń pochodzi z rekomendacji pozyskanych dzięki BNI,
- w drugim roku członkostwa w BNI wartość rekomendacji wyniosła 10 mln zł.

Aleksandra Bacańska i Fabian Lesner



Właściciele firmy tłumaczeniowej Highline. Wspierają korporacje, przedsiębiorstwa oraz klientów indywidualnych w tłumaczeniach i szkoleniach językowych. Rozwijają globalną platformę, która zmieni rynek tłumaczeń na całym świecie.



Efekty współpracy w Grupie BNI:

- znalezienie wspólnika do prowadzenia biznesu,
- rozbudowanie oferty do nauczania 15 języków i tłumaczeń 42 języków,
- pozyskanie zlecenia o wartości 100 tys. zł na obsługę tłumaczeniową międzynarodowej konferencji.



Co otrzymasz w ramach członkostwa?



Wsparcie
we wdrożeniu.



Dostęp do platformy
e-learningowej
ze szkoleniami.



Możliwość poznania Gości
na spotkaniach Grupy BNI.



50 spotkań Twojej Grupy BNI
rocznie.



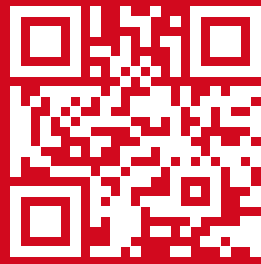
Dostęp do 11 tys. Grup BNI
na całym świecie.



Dostęp do aplikacji mobilnej,
w której znajduje się **333 tys.**
kontaktów do Członków BNI
w Polsce i na świecie.



Uczestnictwo w warsztatach
i webinarach.



bettertogether[™]