

Entrevista con Dimitri Dimakopoulos

Miembro de BNI Poseidón, Atenas, Grecia

Una entrevista realizada por Elli Glytsou, Director Nacional, Grecia

E: Dimitri fue referido por un colega, en el 2018 era una nueva empresa de desarrollo web que ofrecía servicios de calidad. Lo conocí, comenzamos una colaboración con una serie de proyectos online, y uno muy difícil, para optimizar una plataforma CMS y hacerla más amigable. Nuestra colaboración fue estupenda. Más tarde lo invité a conocer a mis colegas de BNI, pero su temprana etapa de negocio no le permitió en ese momento aprovechar esta oportunidad y unirse. Dos años después, me llamó un día, con una voz llena de energía y entusiasmo. Fue después de visitar una de las reuniones de nuestro grupo online a la que lo había invitado uno de sus amigos, y Dimitri solicitó inmediatamente la membresía.

Todavía recuerdo esta llamada telefónica con Dimitri gritando con voz alegre "¿Por qué no insististe en que me uniera a un grupo en 2018?" Es muy gracioso después de todo, porque casos como este me ocurren bastante a menudo, siendo el Miembro número UNO de BNI en mi país.

Desde entonces, Dimitri se ha hecho Miembro, ha asumido puestos de liderazgo y evoluciona cada día hacia la mejor y más productiva versión.

Hace unos días, una empresa de BNI Noruega se puso en contacto con él para colaborar.

E: Dimitri, ¿quién es este nuevo cliente tuyo y dónde te ha encontrado?

D: Este cliente me encontró a través de BNI Connect, precisamente porque había configurado correctamente mi perfil.

Es la primera vez que mi empresa trabaja para un cliente de otro país. Expandirme al extranjero era uno de mis planes futuros, pero nunca esperé esta oportunidad durante mi primer año en BNI. Creo que este proyecto nos abrirá una ventana de oportunidades para las colaboraciones internacionales.

E: ¿Te gustaría compartir la historia?

D: ¡Por supuesto! BNI Connect es tres cosas para mí:

1. Me gusta pensar que es el lugar donde mantengo un registro (organizo mis estadísticas de rendimiento y tengo mi responsabilidad a mano)
2. Una plataforma para comunicarme con la comunidad griega y mundial de BNI.
3. Una plataforma para comunicarme con el mundo, a través de mi presencia en Google y BNI Connect.

En BNI todo lo que necesitas es ser específico en tus objetivos y en lo que pides, y las referencias vendrán. Todos estamos en BNI para ayudarnos unos a otros.

En esencia, el proceso de pedir y conseguir una referencia es muy similar a las palabras clave en la búsqueda de Google: si vas a Google y escribes "Mi empresa hace esto y aquello y somos el mejor valor por tu dinero... etc.", te garantizo que Google no te dará NADA. Ni tu empresa, ni siquiera ninguna empresa.

Al igual que en Internet, donde buscamos escribiendo palabras clave, lo mismo ocurre cuando pedimos una referencia durante nuestra reunión semanal: tenemos que hablar

con palabras clave. Las palabras que la gente busca cuando necesita la solución que ofrecemos. Así de sencillo.

E: ¿Y cómo te encontró exactamente la empresa noruega?

D: Es muy sencillo: Entré en BNI Connect y puse las palabras clave adecuadas, tal y como hablo en mi presentación semanal. Utilizar las palabras clave adecuadas, por ejemplo los sistemas en los que trabajamos, ayuda a llegar a especialistas que buscan precisamente lo que ofrecemos.

Sólo se tarda cinco minutos en personalizar BNI Connect, y da acceso a otros Miembros de todo el mundo, para conectar y colaborar. Por supuesto, tener un perfil de confianza ayuda. El resultado fue que recibí un correo electrónico, al que inmediatamente hice un seguimiento personal, y eso fue todo.

Considere que este cliente en particular fue captado por una palabra clave que es un tipo de tecnología en la que somos expertos en mi empresa. En resumen, con una simple búsqueda él encontró una solución a su problema y yo encontré un cliente objetivo.

E: Dimitri, ¿qué sugerirías a otros nuevos Miembros sobre BNI Connect?

D: Bueno, mi consejo es este:

BNI Connect: Aprovéchalo. Mantén tu perfil activo y actualizado. Identifica las palabras clave que la gente busca. Utiliza el inglés para llegar a personas de todo el mundo.

Haz un simple ejercicio: Ve a Google y escribe tu nombre. ¿Qué ves? Mi simple consejo es que si no apareces en Internet, simplemente no existes.

Conecta con Miembros de otros países: Crea o únete a grupos del sector dentro de BNI Connect para conocer a colegas de otros mercados, otras ciudades y otros países.

No lo dejes para más tarde y ponte a configurar la increíble herramienta llamada BNI Connect. El Director de mi Grupo nos dice a menudo: nuestro peor enemigo es la procrastinación. Ahora considero a BNI Connect mi mejor amigo y socio de referencia.



Dimitri Dimakopoulos es Miembro de BNI Poseidón. Le encanta la educación, ya que es la mejor manera de desafiar lo que ya sabes y abrir tu mente a la innovación y el desarrollo.

Está orgulloso de su equipo en HappyOnline, de sus compañeros en su Grupo de BNI y de su hermosa y maravillosa familia.

CEO Happyonline

Máster en Sistemas de Información Avanzados

Miembro de BNI desde 2021