



5 mejores prácticas para traer invitados a la reunión de tu Grupo de BNI

Por: Bethany Rippy

Uno de los componentes clave de BNI® son sus reuniones semanales, en las que Miembros e invitados se reúnen para establecer contactos y construir relaciones. Como Miembro de BNI, traer invitados a la reunión de tu Grupo puede aportarte muchos beneficios valiosos, como una mayor exposición de tu negocio y mejores oportunidades de establecer contactos y referencias. En este artículo, hablaremos de las 5 mejores prácticas para traer invitados a la reunión de tu Grupo de BNI.

Consejo N.º 1: Conoce el negocio de tu invitado

Una de las cosas más importantes que puede hacer cuando traigas invitados a la reunión de tu Grupo de BNI es conocer su negocio de antemano. De este modo, podrás adaptar tu invitación a sus necesidades e intereses específicos.

Consejo N.º 2: No olvides hacer un seguimiento

Después de traer invitados a la reunión de tu Grupo de BNI, es importante hacer un seguimiento. Puede ser tan sencillo como enviar un email recordatorio el día antes de la reunión. El seguimiento demuestra a tu invitado que estás interesado en que asista y que valoras su tiempo.

Consejo N.º 3: Sé coherente con las invitaciones

La constancia es clave a la hora de traer invitados a la reunión de tu Grupo de BNI. Si sólo traes invitados de forma esporádica, es poco probable que obtengas resultados reales. Por el contrario, haz un esfuerzo para traer invitados con regularidad.

Consejo N.º 4: Ofrece valor a tus invitados

Cuando traigas invitados a la reunión de tu Grupo de BNI, es importante que destagues el valor que recibirán por asistir. Recuerda explicar cómo BNI puede ayudar a que tu negocio crezca a través de las referencias y destaca cómo BNI ha tenido un impacto significativo en tu negocio y en el de tus compañeros.

Consejo N.º 5: Sé útil, no insistente

Por último, es importante evitar ser demasiado insistente a la hora de invitar. Aunque es importante mostrar entusiasmo por las ventajas de BNI, no debes parecer desesperado. Por el contrario, céntrate en establecer una relación con tus invitados y en demostrarles cómo BNI puede ayudarles a alcanzar sus objetivos.