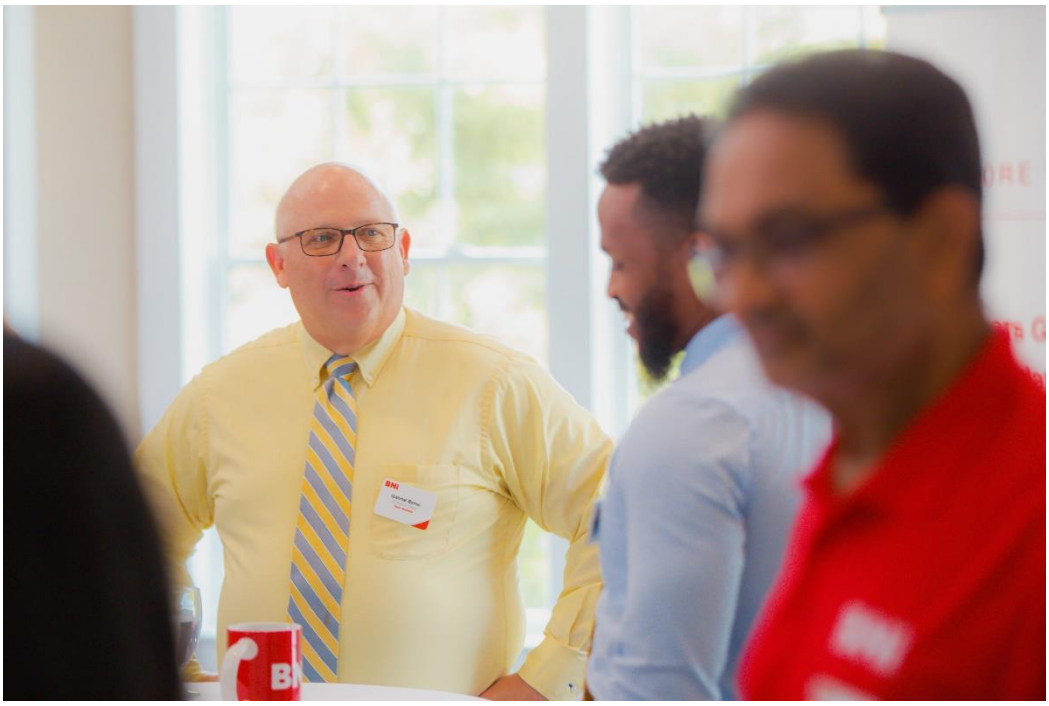

No hay inconveniente en ampliar un Grupo de BNI®

Escrito por Steve Tannuzzo

Cuando se trata del tamaño de un Grupo de BNI®, ¿Por qué no pensar a lo grande? Aunque los Grupos más pequeños ofrecen una experiencia de networking centrada, los Grupos más grandes proporcionan una serie de beneficios que conducen a un mayor crecimiento profesional y rentabilidad. Veamos por qué no hay inconvenientes en ampliar un Grupo de BNI®.

Mayores oportunidades de referencia

El beneficio más inmediato de un Grupo de BNI® más grande es el aumento directo de las oportunidades de referencia. Más Miembros significan más conexiones, y más conexiones conducen a más referencias potenciales. Los Miembros de los Grupos más grandes tienen acceso a una red más amplia, lo que aumenta sus posibilidades de dar y recibir más referencias que ayuden a todos a prosperar.

Mayor alcance de networking

Pertenecer a un Grupo de BNI® más grande ofrece un alcance de networking más amplio. Este alcance ampliado permite establecer conexiones con clientes, proveedores o colaboradores más diversos, que podrían no formar parte de una red más pequeña. Este ámbito de networking ampliado puede mejorar las oportunidades de negocio y fomentar el crecimiento profesional. Esta es la razón por la que vemos un mayor índice de referencias y un mayor valor en dinero por referencia en los grupos de networking más grandes.

Mejores oportunidades de aprendizaje y desarrollo profesional

Un Grupo de BNI® más grande proporciona un conjunto diverso de perspectivas, ideas y experiencias. Esto puede ser un entorno de aprendizaje, en el que los Miembros comparten sus habilidades y conocimientos, abriendo vías para el aprendizaje y el desarrollo profesional. Y lo que es más importante, las esferas de contacto son más amplias, lo que fomenta un gran entorno de apoyo.

Mayor energía y compromiso

Los Grupos más grandes suelen generar un nivel de energía contagioso y motivador. El entorno dinámico de un Grupo de BNI® más grande fomenta la participación activa y el compromiso, estimula conversaciones, despierta ideas y motiva a los Miembros a dar lo mejor de sí mismos. Tanto si se reúnen presencial como online, siempre es más probable que los Invitados den el siguiente paso hacia la membresía cuando ven a un Grupo comprometido en acción y sienten el entusiasmo en la sala.

Invitar es más fácil

En un Grupo próspero y más grande, los Miembros suelen sentirse más seguros a la hora de invitar a sus contactos. El atractivo de formar parte de un Grupo próspero puede dejar una fuerte impresión en los Invitados, lo que aumenta sus posibilidades de solicitar el ingreso en el Grupo. Los Grupos más grandes, por su tamaño, ofrecen una mayor oportunidad para que todos tengan éxito en BNI® y esto hace que sea más fácil invitar a sus mejores amigos, colegas y clientes a formar parte de su red activa.

Sin agotamiento del Equipo de Liderazgo

En un Grupo de BNI® más grande, hay un mayor número de líderes potenciales, lo que ayuda a evitar el agotamiento del liderazgo. Con más Miembros dispuestos a asumir funciones de liderazgo, siempre hay caras e ideas nuevas, lo que permite a otros tomarse un descanso de las tareas de liderazgo.

La gente se queda cuando gana dinero

Los Grupos más pequeños experimentan a veces un "Efecto de puerta giratoria", en el que ganan un Miembro y pierden otro, manteniendo a raya el crecimiento del Grupo. En los Grupos más grandes esto ocurre con menos frecuencia, lo que facilita el crecimiento y la obtención de beneficios de BNI®.

Cómo empezar a crecer

En primer lugar, concierte una reunión con el Director de su Grupo. Hazle saber que necesitas ayuda, formación y apoyo en tus esfuerzos por aumentar el número de Miembros. A continuación, pide al Equipo de Liderazgo que establezca una visión y unos objetivos que puedan controlar para que todos rindan cuentas. Programa eventos divertidos, como días de visita y celebraciones del aniversario del Grupo, que abran las puertas de tu Grupo a los profesionales locales.

El crecimiento del Grupo requiere tiempo y dedicación. Celebra cada visita y cada nuevo Miembro. En pocos meses, verás un aumento significativo de tu Grupo y del ROI.