

## Networking acelera negócios entre membros do Grupo BNI

Somente em 2014, membros do BNI em todo o mundo passaram 5,4 milhões de referências, gerando mais de R\$ 25 bilhões em negócios para seus membros

Milton Paes



Eduardo Guillaumon, fundador e diretor regional do BNI  
Foto: Divulgação/Daniel Barbarini

Campinas - O networking atualmente é uma grande estratégia para, principalmente em períodos de crise, possibilitar o desenvolvimento de negócios. As organizações que utilizam metodologias para profissionalizar a eficácia da rede de contatos têm atraído cada vez mais empresários, inclusive na região de Campinas, importante polo industrial do País.

O Business Networking International (BNI) é uma organização de desenvolvimento de negócios através do Networking profissional.

Somente no ano passado, os membros do BNI em todo o mundo passaram 5,4 milhões de referências gerando mais de U\$ 8,6 bilhões (cerca R\$ 25 bilhões) em negócios para seus membros.

O fundador e diretor executivo do BNI Planalto Paulista, que compreende as macrorregiões de Campinas e Jundiaí no Estado de São Paulo, Eduardo Guillaumon Santana, disse que somente na sua região de abrangência foram gerados R\$ 18 milhões em negócios para seus associados. "A nossa metodologia é toda medida. Realmente o empresário vê o resultado e tudo isso é muito gratificante para a gente", diz.

O BNI em todo o mundo conta com mais de 7.104 Grupos de Negócios. No Brasil, 1.212 empresários, dos quais 430 da região de Campinas, são membros da organização, contabilizando 39 mil referências de negócios entre eles. Há 44 grupos em operação no País, entre eles a região de Campinas é uma das mais fortes, com 16 grupos formados, entre eles para empresários desenvolverem seus negócios. Neste contexto, empresários de Campinas e região têm buscado alavancar a rede de contatos e tornar este relacionamento cada vez mais profissional, qualificado e rentável, utilizando assim o networking como uma forma de também superar a instabilidade financeira que cerca o País, partindo do princípio de que momentos de crise podem ser épocas de grandes oportunidades. Diante do atual cenário econômico no Brasil, empresários e pequenos empreendedores brasileiros se veem na busca de alternativas para manter seus negócios em alta.

Eduardo Santana explicou que o BNI é uma metodologia com foco em geração de negócios. "Selecionamos esses empresários que tem vontade de desenvolver seu relacionamento com o objetivo de gerar negócios. Nós treinamos este empresário dentro das melhores práticas de networking do mundo. A partir daí a gente cria um vínculo de alta confiança entre a equipe. A nossa equipe minimamente tem 25 empresários com algumas características próprias. Não existe concorrência. Quando uma empresa entra numa determinada equipe ela bloqueia o seu segmento. A ideia é que não tenhamos concorrência dentro das equipes. Essa equipe empresarial de negócios tem foco, metodologia e acompanhamento para efetivamente transformar essas reuniões em negócios", explica.

O BNI não é uma organização para quem já está estabelecido em seu negócio, é referência em seu mercado e está preparado para crescer, independe do tamanho que seja a empresa. O conceito da filosofia do BNI é Contribuir para Ganhar, ou Giver's Gain, em inglês. "No BNI primeiro você intencionalmente ajuda outros empresários dentro de um ambiente de alta confiança, como consequência disto, você recebe. Primeiro se semeia, depois se colhe. É um princípio universal", finaliza.