

Nätverken på riktigt

Trots att nätverken på webben växer snabbt växer också nätverken där folk ses på riktigt. Ett exempel är BNI, ett affärsnätverk som kom till Sverige för åtta år sedan, vars knappt 2 000 medlemmar träffas i grupper varje vecka.

KARIN MYRÉN karin.myren@idg.se

Tanken är att en grupp med personer från olika branscher träffas regelbundet för att hjälpa varandra och öppna dörrar för varandra.

Det berättar Gunnar Selheden, vd för BNI i Norden.

Ju mer deltagarna lär känna varandra, desto mer litar de på varandra och kan hjälpa varandra.

– Man måste ha förtroende för en person innan man öppnar sitt kontaktnät. Och när det sker är det en otrolig kraft i att mellan 25 och 40 personer träffas för att skapa relationer och hjälpa varandra till nya kunder, säger Gunnar Selheden.

DE FLESTA som är med i BNI har någon sorts försäljningsansvar och inbörst 50 % av alla medlemmar

