



## BNI Pronova om fördelarna med att vara ett stort team

Vilka fördelar finns med att vara ett stort team? Vi har frågat några som vet. Lorina Salman och Anders Marcus är båda med i BNI Pronova och deras team omsatte drygt 39 miljoner förra året, det är drygt 850 000 kr i snitt per affärspartner.

BNI Pronova i Norrköping hade 20 affärspartners för några år sedan. Sakta men säkert har teamet vuxit och har sedan en tid tillbaka varit drygt 40 kollegor.

Lorina Salman, Telavox, är teamledare i BNI Pronova. Hon har under sina två år som affärspartner sett teamet växa och tycker det är fantastiskt.

- Fördelen med ett stort team är att vi får tillgång till ett mycket större nätverk. Det gynnar både gruppen och varje enskild affärspartner. Vi har också väldigt många fler gäster och har en härlig energi på våra möten!

Anders Marcus, Lift & Maskin, har varit med i teamet sedan hösten 2015 och har redan gjort en del stora affärer genom gruppen. Han ser också nyttan med att vara ett stort team.

-Ett stort nätverk ger förstås fler möjliga kontaktvägar vilket i sin tur ger mycket större möjligheter, det blir fler som både kan ge och få referenser.

Att vara en stor grupp innebär också att teamet måste vara mer strukturerade för att hinna med allt på schemat. Det gäller att hålla sig kort och koncis när man gör sin sökning och hellre dra ner den till 30-45 sekunder, ha ett tydligt budskap och vara specifik med namn, titel och företag.

BNI Pronova har även en bra spridning i gruppen på sina "Tack för affären", fler teamkollegor både ger och får affärer, och Anders har en tydlig tanke om vad det beror på.

- Bra sammansättning av "rätt" människor. Alla bidrar och har en stor vilja att lyckas och att gynna varandra i alla lägen – såväl internt som externt.

Teamet upplever att efterfrågan på att gå med i gruppen är stor bland företagen i Norrköping. Varje vecka tar teamledningen emot förfrågningar och ansökningar från företag som vill gå med.

Stephan Adner som är konsult för BNI Pronova ser tydligt samband mellan antal teamkollegor och mängden affärer som görs. Det handlar om att göra affärer och ju fler vi är i teamen desto mer affärer blir det, menar han.

- Siffrorna visar tydligt att stora team är mer lönsamma än mindre. Det är skillnad att ha en säljkår på 20 personer mot att ha en på 40 stycken. BNI:s statistik visar att team som har fler än trettio affärspartners har nästan dubbelt så hög omsättning än de som har färre än trettio partners.

*Text: My Lieberman*