

Empresários trocam referências e melhoram o negócio

Escrito por André Lopes

Quarta, 23 Abril 2014 16:12 - Actualizado em Quarta, 23 Abril 2014 16:19



Há um grupo de empresários da zona que se junta semanalmente às seis da manhã - quando os telefones não tocam - para arranjar negócios. Não de uma forma directa, mas através da troca de referências e contactos entre si. O BNI Crescimento mudou-se recentemente de Alcanena para Torres Novas num território com maior potencial de crescimento. Os membros deste, que é apenas um dos muitos grupos BNI a nível nacional, são empresários que fazem o que, na prática, se chama boca a boca, uma estratégia que todos os relações públicas sabem ser o melhor marketing do mundo, mas que normalmente é incontrolável. A diferença aqui é que há uma estrutura organizada, em que as regras obrigam à constante actividade e, conseqüentemente, acaba por levar à realização de negócios através de contactos cedidos por outros membros do grupo.

“Não há segredo nenhum. É sentar as pessoas a uma mesa, conversar sobre os seus objectivos em termos profissionais e as coisas vão acontecendo”, diz Paulo Dias, o líder semestral, cujo objectivo é ampliar o número de membros para 26. “Com 26 pessoas em sala (cada uma de uma área de negócio diferente), a quantidade de negócios gerada é enorme, porque há o efeito de multiplicação. Cada membro tem 25 pessoas com potenciais referências por semana”, refere, ilustrando com números: foram quase três milhões de euros, em negócios resultantes de troca de referências em três anos.

Há troféus, incentivos, pequenos-almoços, convívio. O facto de ninguém ter nada a perder e cada um estar ali para ajudar os outros a realizar dinheiro leva Paulo Dias a dizer que esta é uma “organização positiva”, em que o objectivo é puxar o negócio para cima.