

DÜNYANIN EN BÜYÜK İŞ PLATFORMU BNI, HEM İŞ ÇEVRENİZİ HEM DE İŞİNİZİ BÜYÜTÜYOR

“ BNI'nin dünyadaki gelişimine baktığınızda en büyük büyümeyi 2008 ekonomik krizinden sonra sağlamıştır. Bunun en önemli nedenini, kriz dönemlerinde insanların daha fazla işe ve daha ekonomik pazarlama araçlarına ihtiyaçlarının olmasına bağlayabiliriz. ”

Ayşe Aslan
BNI Türkiye Direktörü



Argemonia'nın on üçüncü sayısının röportaj konuğu Türkiye'yi "referans pazarlaması" ile tanıttıran, dünyanın en büyük girişimciler birliği Business Network International, yani kısa adıyla BNI'nin Türkiye Direktörü Ayşe Aslan. Kendisine, Türkiye'de 2012 yılından beri faaliyet gösteren organizasyonun kuruluş amacını, üyelerine sağladığı katkıyı, faaliyetlerini ne şekilde sürdürdüğünü sorduk ve çok etkileyici cevaplar aldık. Röportajımızı keyifle okuyacağınızı umuyoruz.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Kaç yıldır BNI ülke direktörlüğü görevini yürütüyorsunuz?

BNI ile Londra'da 2007 yılında kendi işimi yaptığım sırada tanıştım. 2012 yılında da Türkiye'ye kesin dönüş yaparak, sistemin Türkiye'de oluşması için çalışmalarına başladım. Ekibimle birlikte iki yıl içerisinde BNI'ya 400'ün üzerinde üye kazandırarak dünyada 50. ülke olarak kurulan Türkiye BNI'ını "dünyada en hızlı gelişen ülke pazarı" olma başarısına ulaştırdık. Amacım en başından beri zaten ülke insanımızın geleneklerinde var olan "imece usulü iş bitirme" kültürünü ve "ne ekersen onu biçersin" inancını, BNI sistemi ve givers

gain - kazandır ki kazan felsefesi ile mükemmel bir biçimde harmanlamak oldu. Şu ana kadar da bunu başardığıma inanıyorum.

Peki nedir bu BNI? Ne zaman kuruldu? Dünyada ve Türkiye'de ne kadar üyeye sahip?

BNI (Business Networking International), iş sahiplerinin ve mesleğinde uzman profesyonellerin bir araya geldiği bir iş geliştirme platformu. 'Business Networking' kavramının yaratıcısı olarak bilinen Dr. Ivan Misner tarafından 1985 yılında ABD'de kurulan BNI, üyelerine referansla iş yaratma imkanının yanı sıra

lokal, global destek ve bilgi birikimi de sunuyor. İlk olarak Amerika ve Kanada'da kurulan BNI, bugün dünyada 73 ülkede 847 franchise bölgesi ve 245+ bin aktif üyesi ile faaliyetlerini sürdüren büyük ve faydalı bir organizasyon.

"Referans pazarlaması" da ilk kez sizinle duyduğumuz bir kavram. Bize biraz açıklayabilir misiniz, ne anlama geliyor?

Referans pazarlaması; BNI'nin sistemleştirdiği iş ilişkisi kurma, iş ilişkisini koruma, yönetme ve sonuçlar üretme metodu. Örneğin; bir iş sahibi ortalama beş yıldır iş hayatı içindeyse, yaklaşık

1000 kişiyi tanıyor diyebiliriz. Ancak bu 1000 kişilik tanışıklığı nasıl yöneteceğine, onları nasıl bir iş yönlendirme kaynağına dönüştüreceğine dair bir strateji kurgulayamıyor. Çevresindeki bu binlerce iş sahibinin çok azı, onu diğerlerine refere ediyor. BNI, üyelerine bu stratejiyi öğretiyor. Sosyal sermaye olarak tanımlanan bu birikimi, nasıl yöneteceğini, buna nasıl yatırım yapacağını aktarıyor; bu yatırımı nasıl koruması ve takip etmesi gerektiğine ilişkin bir yol haritası sunuyor.

BNI, üyelerine nasıl bir iş hacmi sağlıyor?

4 Eylül 2012 tarihinden beri Türkiye'de faaliyet gösteren BNI, aralarında lansman ve destek direktörlerinin de bulunduğu yaklaşık 27 kişilik bir ekiple çalışmalarını sürdürüyor. Şu anda 22 aktif grup, sekiz çekirdek grup ve 750+ üyesi bulunuyor. BNI Türkiye, şimdiye kadar 125.960 bin iş yönlendirmesi ve üyeleri arasında yarattığı 412 milyon 234 bin 215 TL üzerinde iş hacmiyle, hatırı sayılır bir başarı yakaladı diyebiliriz. Sadece 2018 yılında İstanbul'daki gruplarımızla birlikte 672 toplantı düzenledik ve 210 saatin üzerinde eğitim verdik. Yılda yaklaşık 20 bin 254 iş sahibini de misafir olarak ağırladık. Bunlar gerçekten ciddi rakamlar.

BNI'a kimler üye olabilir ve üye olmak için nasıl bir yol izlemeleri gerekiyor?

BNI'ya üye olmak isteyen adayın öncelikle toplantımıza katılması gerekiyor. Daha sonra adayın sunduğu iş referansları, mülakat ve grupların üyelik komitelerinin onayına sunuluyor. Üye adayın üç yıllık bir sektör deneyiminin bulunması ve şirketinin en az iki yaşında olması gerekiyor. Üyelik sözleşmesinde yer alan üye taahhütleri ve etik davranış kuralları her iki tarafça da onaylandığı takdirde BNI'ya katılım sağlanıyor.

Peki BNI'nın üyelerinden beklentileri neler?

BNI üyelerinin, kendi çalışma gruplarına katkıda bulunmalarına yönelik sorumlulukları bulunuyor. Tüm üyeler düzenlenen toplantılara yüzde 90 oranında bir katılım göstermek durumunda. Bir yıl içinde 6 kez toplantıya gelmeme ve 6 kez de bir temsilci gönderme hakları bulunuyor. Toplantılar 4 yıldır, resmi ve dini tatiller haricinde her hafta belirlenen gün, saat ve mekanlarda düzenli olarak gerçekleştiriliyor. Üyelerin ayrıca gruplarına nitelikli iş yönlendirmesi yapmaları ve çevrelerini açmaya gönüllü olmaları gerekiyor. Tüm bunların yanında BNI, üyelerin sistemi kullanarak elde ettikleri kazançlardan asla bir komisyon talep etmiyor.

Sabah düzenlediğiniz 06.30 toplantılarına heyecanla, hevesle katılan üyeleriniz var? Sizce bu motivasyonun kaynağı nedir?

Bu motivasyonun en önemli kaynağı, organizasyonumuza dahil olan herkesin tek bir gündeminin olması. İş hacmi yaratmak ve işlerini geliştirmek. Bu durum kendilerinin, ailelerinin ve çalışanlarının yaşamını kolaylaştırıyor. Diğer bir unsur da Givers Gain. Başkalarına yardım ederek ve birlikte kazanarak bir araya gelen güçlü değerleri olan bir grup insanın başaramayacağı hiçbir şey olmayacağını görmeleri.

Şu an iyice yavaşlayan ülke ekonomisinde BNI'nın üyelerine katkısı ne olabilir?

BNI'nın dünyadaki gelişimine baktığınızda en büyük büyümeyi 2008 ekonomik krizinden sonra sağlamış olduğunu görüyorsunuz. Bu zamandan sonra BNI yılda yaklaşık olarak %35 civarında bir



büyüme kaydetmiş. Bunun en önemli nedenini, kriz dönemlerinde insanların daha fazla işe ve daha ekonomik pazarlama araçlarına ihtiyaçlarının olmasına bağlayabiliriz. BNI'da bir süredir üye olanlar ise, tabiri caiz ise etkilerini biçiyorlar. Burada yaratılan iş fırsatlarını başka bir mecrada yaratamadıklarını üyelerimizden sıkça duyuyoruz.