

***Michele
Guerrini***

***Luca
Pellegrino***



Da 99 a 100

Storie di Membri BNI di successo
della Region BNI Bologna Ferrara

edizione 2019

Sommario

Prefazione.....	4
Forza e coraggio.....	6
Il risveglio del mondo imprenditoriale	10
Dalle relazioni al business	12
Coesione e supporto reciproco.....	16
Vision sul successo	19
Il marketing del futuro	23
Collaborazione, amicizia e affari.....	25
Il piacere di aiutare	27
Donare senza chiedere.....	30
Un successo impensabile	32
Una squadra vincente	36
Nuove competenze per il business.....	40
Il potere della collaborazione	43
Business sano, etico e collaborativo	47
Un nuovo approccio di vita	49
Grazie BNI	51
Nuovo sviluppo degli affari.....	53
Aiutare gli altri è naturale come respirare.....	56
Energia e determinazione.....	60
Passione e dedizione.....	63
Una magica realtà.....	67
Il cambiamento che mi serviva	74
Visibilità e crescita	76

Da 99 a 100 – Storie di Membri BNI di successo

Concretezza e coesione	79
Un network ampio ed efficace	81
Confronto e crescita.....	83
Sinergie vincenti	85
Opportunità di crescita.....	87
Relazioni, contatti, business	89
Un desiderio che viene da lontano	92
La sana condivisione	95
La cosa migliore degli ultimi anni.....	98
Un clima fervido e pieno di umanità	101
Etica e fiducia per un business collaborativo	104
Dare in modo disinteressato.....	109
La grande voglia di fare	112
La gioia di incontrarsi.....	114
Collaborazione positiva.....	116
Energia contagiosa	118
Fiducia e scambio di opportunità	120
Tanti progetti ambiziosi.....	122
Nuove strategie per il successo.....	124
Dalla diffidenza all'entusiasmo	127
Compattezza e organizzazione del metodo	130
L'acceleratore del processo fiduciario	132
Quando i sogni si realizzano	134
Gli autori.....	140

Da 99 a 100 – Storie di Membri BNI di successo

Prefazione

Cosa è possibile fare con l'acqua molto calda, per esempio a 99°C?

Alcuni possono pensare di cucinare qualcosa, altri di preparare una buona tisana e chi può essere animato dalle idee più stravaganti. Ricordo che una volta una persona mi ha risposto che con l'acqua a quella temperatura è possibile lavarsi: secondo me, ci si ustiona, ma lascio a ciascuno il piacere di scegliere il calore che preferisce. Certo, avere l'acqua molto calda, è qualcosa che troviamo molto utile nella vita quotidiana e negli usi più disparati.

Ma cosa avviene aumentando di un solo grado la temperatura di quest'acqua già molto calda, raggiungendo i 100°C, ovvero il punto di ebollizione?

La sorprendente risposta ce la dà la storia ricordandoci il miracolo del vapore che, tra il 1700 e il 1800, ha dato il via alla rivoluzione industriale, ovvero quel periodo in cui attraverso l'uso di macchine l'uomo ha alleviato e meccanizzato il lavoro quotidiano.

A quel tempo, l'impiego della forza espansiva del vapore ha fatto la differenza, ha cambiato totalmente il modo di vedere il mondo del lavoro, ha trasformato la società e le vite quotidiane dell'intera umanità.

È incredibile pensare che è bastato un solo grado centigrado per questa metamorfosi. Un unico semplice grado ha cambiato lo stato dell'acqua da liquido a gassoso, avviando un cambio epocale.

Una persona attenta può affermare che lo stesso cambiamento è riscontrabile in BNI – acronimo di Business Network International – la più vasta organizzazione di scambio referenze a livello mondiale (per informazioni www.bni-italia.it).

I Membri BNI, attraverso la partecipazione a gruppi di lavoro stanziati sul territorio e chiamati Capitoli, hanno modo di avviare uno scambio di referenze del tutto libero, reciproco e gratuito. Ogni Membro gode dell'esclusività di pubblicizzare le proprie competenze all'interno del

Capitolo. I Membri apprendono e utilizzano quotidianamente un Metodo capace di mutare il passaparola (di per sé casuale) in un sistema organizzato per fare marketing.

Il coordinamento delle attività promozionali (ogni Membro diviene una sorta di “commerciale” per gli altri Membri) e l’elevamento del livello di fiducia e conoscenza personale e professionale tra i Membri fanno la differenza, esattamente come tra l’acqua molto calda e quella bollente.

Questo volume raccoglie decine di appassionate testimonianze di Membri della Region BNI Bologna Ferrara. Attraverso le sincere parole dei Membri è possibile comprendere con esattezza il miracolo compiuto e osservare le chiavi del successo che hanno portato diverse centinaia di Membri a ottenere qualcosa di impensabile.

La raccolta “Da 99 a 100”, esattamente come per l’acqua, illustra quel sottile passaggio che trasforma il passaparola quotidiano in uno strumento efficace e proficuo, capace di generare affari straordinari!

Luca Pellegrino

Forza e coraggio

Sono Michele Guerrini, Area Director nella Region BNI Bologna Ferrara, e svolgo l'attività di agente di commercio per My Voice partner Welcome Italia.

La prima persona che mi parlò di BNI fu un mio cliente, Fabio Stabile, che raccontò a me e al mio collega di una riunione che vide in Svizzera e disse "Molto interessante! Sembra un Consiglio di Amministrazione di 20 persone che si incontrano per fare passaparola, perché non lo facciamo anche a Bologna?"

Sarò sincero, ai primi due inviti a partecipare ad un incontro BNI, rifiutai perché la mattina pretendevo di restare a letto a dormire. Pensavo "Ora non sono più un tecnico che deve timbrare il cartellino, ma un libero professionista e posso alzarmi quando desidero". Invece, il mio collega aderì subito al progetto. Soltanto al terzo invito accettai e andò così "Michele ho preso un impegno e se non mando un sostituto faccio fare brutta figura a My Voice, puoi sostituirmi?"

Fu così che nel 2013 partecipai a una delle prime riunioni BNI a Bologna nella sala riunioni di Fabio: eravamo circa una dozzina di persone e ci fu chiesto di presentarci. Saranno state le parole utilizzate, il contesto o la necessità, ma mi chiesero subito un sopralluogo per la mia fornitura e da un primo contatto scaturì velocemente un contratto. Pensai immediatamente "Allora la cosa funziona, ma come posso restituire il favore?"

Ecco come ho aderito da Membro fondatore al primo Capitolo su Bologna insieme a Pierluca Broccoli.

Dopo 8 mesi dal lancio del mio Capitolo, tutto si sgretola e il gruppo di lavoro chiude. Per me era già lampante che far parte di BNI non è solo fare affari, è anche confronto, energia, crescita... Insomma, mi mancava molto e decisi di ricreare il Capitolo. Per questo chiamai Paolo Mariola, National Director BNI, per capire come riportare BNI nella mia città.

Nella vita a volte si incontrano persone che ti dicono quella frase giusta che ti fa scattare qualcosa: il famoso battito d'ali di una lontana farfalla. In piazza Nettuno a Bologna, Pierluca mi disse "Michele, di te mi fido e se vuoi creare un nuovo Capitolo io ci sto. L'importante è farlo bene!" Ecco, questo fu il mio battito d'ali.

Arrivarono le prime adesioni e insieme a loro l'attuale Executive Director Luca Pellegrino, una persona che stimo: leale, coerente e determinata. Se oggi la nostra Region viene ammirata da tutto il mondo è anche grazie a lui che ha saputo portare le migliori pratiche vissute a Torino e viste in altre Nazioni, coniugandole alla formazione di Referral Marketing che ha condiviso con tutti noi.

In questi anni ho conosciuto così tante persone di valore che fare una semplice lista diventerebbe prolisso e riduttivo. Provo a citarne alcune scusandomi sin da subito con chi non menziono...

Elio Cardetta, Antonino Lipari, Danilo Perini e Federico Capoccia: ammetto che quando presentarono domanda ero un po' scettico per via della loro giovane età e, ad oggi, mi sono più che ricreduto. Emozionante vedere crescere le persone.

Tra i capostipiti vorrei citare Saverio Barbati Stampi, Stefano Zoli, i sognatori Fabrizio Tonelli, Massimiliano Dalbuono e Stefano Campetti, il nostro scienziato Giuseppe Grammatico, il Go Getter per eccellenza Guido Rubbi, Alessandra Gualandi e Lorella Farina non solo Consulenti del Lavoro ma anche parte dell'Ordine di Bologna, Claudio Tedeschi, Marco David, Elisa Pampaloni.

Federico Giacomello e Michele Trivarelli entrambi dipendenti ma con quel piglio imprenditoriale che li contraddistingue; Diego Pettiroso che mi aiutò a coinvolgere Stefano Spagnesi; ricordo una mattinata erano le 5.30, io ed Atos Cumani a preparare le lettere d'invito per il lancio del Capitolo e fu così che coinvolgemmo Gloria Fanti, una persona con un grande cuore, che proprio grazie alle relazioni che ha saputo creare si è risolleata da un momento molto difficile; Alessandra Voltan che sognava di fare qualcosa in più rispetto alla grafica settore moda e ora ha aperto un'agenzia di comunicazione con Alfonso Santolero, Membro di un altro Capitolo; gli instancabili Massimo Delucca e Pietro Rocchetta Casadio; Giovanni Campagna

una delle persone più generose che conosca, Elena Simoni, Marco Gavanelli, Christian Montanari, Paola Vampa, Luca Fiorio, Luciano Tunno, Stefano Delaiti, Massimo Collina, Andrea Corsini, Pamela Calzolari, Filippo Ripa, Giampaolo Taddia, Valerio Verbi, Marco Degli Esposti, Maurizio Persici sempre molto disponibile ad aiutare tutti, e concludo con donne straordinarie: Cristina Marchi e Giorgia Campana che riescono a conciliare il ruolo di madre con quello di imprenditrice, Ilaria Sabbatini un esempio di forza determinazione e Gianna Magoni mia mamma che dopo anni si è avvicinata al mondo BNI scegliendo di farne parte.

Ricordo che quando ero adolescente presi una decisione che porto avanti: voglio invecchiare crescendo e non limitarmi a invecchiare invecchiando. Se c'è un beneficio universale nel far parte di BNI è proprio la crescita personale che deriva dal frequentare e confrontarsi costantemente con altre persone.

Beneficio ancor più evidente per chi sceglie di ricoprire un ruolo di responsabilità all'interno del proprio Capitolo.

Per cui BNI non è per una categoria professionale in particolare, ma per quelle persone che desiderano mettersi in gioco per crescere insieme cambiando così il modo in cui il mondo fa affari. Qualche Membro non se ne rende conto, ma lo sta già facendo! Noi insieme siamo quel movimento che contribuisce a sviluppare un'economia collaborativa in antitesi a quella competitiva fin troppo nota e diffusa.

Quando nel 2015 presi le certificazioni come Director visualizzai tanti progetti, in parte oggi sono realtà o si stanno realizzando.

Sono certo che nei prossimi anni realizzeremo una sede in grado di ospitare oltre ai Membri BNI anche iniziative utili al territorio e alla nostra comunità. Un polo che attragga persone coi nostri principi e che possano portare idee di valore. Non è un caso che il primo grande evento di networking che abbiamo realizzato nella Region BNI Bologna Ferrara era intitolato "Crescendo Insieme".

Come Director ho la fortuna di poter partecipare a tutte le riunioni di Capitolo, chi non è in BNI rimane stranito quando gli dico che sono in riunione almeno 3 volte a settimane e spesso mi chiede perché lo

faccio... Per me non è solo lavoro, è crescita costante, energia positiva e tanti sorrisi.

In merito agli eventi straordinari connessi in BNI, desidero ricordare un aneddoto. Il 2 luglio del 2019 ero sul palco a presentare insieme a Luca Pellegrino, Annamaria Albertazzi e Carla Garofani, il Member Day. Dopo l'apertura gli avevo passato la parola e mi accorsi che il mio telefono continuava a vibrare, era mio fratello Marco. A un certo punto apparve un messaggio "Il babbo è all'Ospedale, molto grave". Sono partito immediatamente per la Toscana e dopo 4 mesi di calvario, mio babbo ci lascia. Le sue solite parole "Forza e Coraggio" sono rimaste nella mia mente, la sua correttezza e integrità fanno parte di me e spero di trasmetterle a mia figlia. In questi 4 mesi ho capito la vera forza di far parte di BNI.

Il sostegno e l'aiuto dei Membri è stato determinante, in particolare il supporto del nostro dott. Enzo Micaletti, aneddoti troppo personali da scrivere in questo contesto, ma che mi hanno permesso di gestire al meglio la situazione e mantenere solido il mio business. La forza e la tranquillità che ti dà un Capitolo BNI nel momento del bisogno è ineguagliabile, figuriamoci poter contare su un'intera Region.

Forza e coraggio: il bello deve ancora venire!!!

Michele Guerrini
Area Director Region BNI Bologna Ferrara
cell. 3477085646 – e-mail: guerrini@bni-italia.it

Il risveglio del mondo imprenditoriale

Mi chiamo Elio Cardetta, sono manager di "Genio in 21 giorni" per la sede di Bologna, azienda che si occupa di metodo di studio personalizzato, in grado di far dimezzare i tempi di apprendimento.

Sono venuto a conoscenza di BNI a gennaio 2016 navigando su internet. Ho conosciuto poi Michele Guerrini, Director BNI di Bologna, e ho preso parte al primo incontro immediatamente dopo.

BNI mi ha subito colpito per il metodo e l'energia di prima mattina.

Ho deciso di aderire al Core Group del Capitolo BNI "Vittoria Bologna" già a partire del febbraio 2016, perché sono rimasto entusiasta del metodo e di vedere imprenditori che avevano così tanta voglia di crescere nella vita e nel business. Sin dal principio mi è piaciuta tanto la vision che c'era per la Region BNI Bologna Ferrara.

Oggi, dopo questi primi 3 anni trascorsi insieme, vorrei ringraziare particolarmente 3 persone. Federico Capoccia, perché stato il primo in BNI a iscriversi al corso "Genio in 21 giorni" pieno di fiducia (è bellissimo vedere i risultati che è riuscito a ottenere), Daniele Venturini e Antonio Lipari che si sono fidati de me e hanno aderito ai lavori di Capitolo.

Penso possano trovare vantaggio in BNI gli imprenditori che vogliono migliorare i propri standard e avere più strumenti per fare business.

Un domani mi piacerebbe creare una struttura per tutti gli imprenditori che vogliono ritrovarsi per condividere idee di valore e aiutare altri imprenditori a fare meglio.

Durante la mattina di BNI sono molto carico perché so che vado in ambiente motivante con persone che chiedono sempre di più da se stesse. Del mio Capitolo amo il clima e la possibilità di incontrare Membri molto in gamba con tanta voglia di migliorarsi.

BNI per me è diventata parte integrante della mia attività. Ricopro nel tempo diversi ruoli di responsabilità nel Capitolo (esempio Presidente, Responsabile degli Ospiti, Responsabile della

Formazione), ho appreso tante nozioni e sono cresciuto sensibilmente dal punto di vista personale e professionale.

Mi piacerebbe molto poter coinvolgere nel mio Capitolo Mirko Ricci Maccarini, che conosce molto bene me e altri Membri del mio Capitolo. So che potrebbe crescere tanto attraverso la collaborazione reciproca.

Vorrei ringraziare Michele Guerrini perché ci ha sempre motivato per chiederci il meglio e, a distanza di 3 anni, è bello vedere come siamo tra i Capitoli che creano standard grandissimi in tutta Italia.

Tra tutti i Membri del Capitolo BNI "Vittoria Bologna", apprezzo molto Federico Capoccia, perché è quasi sempre primo nel traffic lights e, grazie a lui, 12 persone hanno scelto di aderire al nostro Capitolo.

Il Givers Gain è il valore che preferisco tra quelli di BNI: penso sia la base del successo.

Penso che il maggior contributo che ho dato al Capitolo sia aver portato Antonio Lipari e Daniele Venturini a conoscere il "Vittoria Bologna". Sono contentissimo di vederli così motivati e con questi risultati dopo la loro scelta di rimanere con noi a fare squadra, scambiandoci reciprocamente opportunità di business.

BNI secondo me non è solo un network per fare più business, ma veramente un modo per risvegliare il mondo degli imprenditori e dargli strumenti per renderli migliori attraverso la collaborazione.

Elio Cardetta
Genio in 21 Giorni
Via Caduti di Cefalonia, 2 – Bologna
cell. 3335988854 - e-mail: eliocardetta.ytg@gmail.com

Dalle relazioni al business

Mi chiamo Lucia Scorolli, sono medico chirurgo oculista dal 1981, specialista dal 1985. Le mie caratteristiche sono rappresentate da un'attività chirurgica che va dal segmento anteriore al posteriore con particolare riferimento alla chirurgia della cataratta, del glaucoma, chirurgia refrattiva, chirurgia del distacco di retina, chirurgia palpebrale di riparazione o estetica. Svolgo la mia attività essenzialmente a Bologna, ma vengo chiamata in varie regioni italiane e all'estero per interventi chirurgici.

Da un po' di tempo ero alla ricerca di organizzazioni di business che non fossero dipendenti dalla Camera di Commercio, in quanto non ben organizzate, a mio avviso. In qualche modo ero consapevole di tale organizzazione, ma non ricordavo come ne fossi venuta a conoscenza. Così decisi di interpellare internet e alla fine, mi sono imbattuta in BNI, la più grande organizzazione di scambio referenze al mondo. Leggendo in modo approfondito, ho percepito che quella organizzazione facesse al caso mio e così inviai una mail per chiedere a chi potessi rivolgermi. Ebbi una solerte risposta da Luca Pellegrino, responsabile regionale dello sviluppo di BNI a Bologna. Chiamai, partecipai a un incontro a Bologna, mi piacque e oggi sono ancora in BNI.

Ho partecipato come Membro fondatore del Capitolo BNI "Felsinea". Al mio primo incontro ho conosciuto tre persone interessanti come Luca Pellegrino, la Dott.ssa Carmen Del Bene e il Sig. Attilio Rubino, che mi hanno dato l'impressione di essere conoscitori dell'organizzazione e ben preparati nel loro lavoro.

Quando ho iniziato la mia esperienza in Capitolo, onestamente non avevo aspettative precise. Avevo curiosità estrema su un'organizzazione di cui ormai conoscevo le finalità e l'apertura mentale. Ero perplessa in merito al tempo da dedicare per poter sviluppare ciò che stavo imparando. Però, credo che nulla sia impossibile se lo si desidera fortemente. Avevo già affrontato il

problema della visibilità sui social, compresa la tv, e avevo già capito che essere visibili non significa affiliare gli enti. Avevo deciso di lanciare il mio centro (Poliambulatorio Santa Lucia). Ho sempre creduto che il passaparola sia più solido di altre forme di marketing e, finora, il mio lavoro si era alimentato così... ma avevo intenzione di crescere. Dopo il primo incontro BNI mi ero rasserenata sia perché la presentazione è stata impeccabile, sia perché le persone incontrate erano tutte già solide nel proprio lavoro: questo mi dette la sensazione di non aver sbagliato porta.

Ho deciso immediatamente di aderire a BNI. Ero fortemente motivata perché mi ero ampiamente documentata e la passione del nostro Director mi ha molto incuriosita. Se hai davanti una persona svogliata che fa il suo lavoro perché deve, ti scoraggi. Ma se hai davanti una persona che consuma migliaia di chilometri solo per rassicurarti e spingerti a crederci, la convinzione assume l'aspetto dei vasi comunicanti.

Nel corso della vita del Capitolo si può assistere ai successi di tanti Membri che riescono a ottenere grandi risultati grazie alle referenze che vengono scambiate tra i Membri. Tra i tanti, mi piace ricordare Bianca Bianconcini, che reputo abbia compreso meglio di tutti gli altri che ho incontrato il senso della partecipazione a BNI. Infatti, è quella che è riuscita a conquistare la fiducia di tutti e a fare business con tutti grazie anche al tipo di azienda che sponsorizza.

In base alla mia esperienza, posso dire che BNI è la soluzione ideale per qualsiasi professionista o imprenditore desideroso di evolversi.

Oggi vorrei che i gruppi di lavoro si interfacciassero sempre di più e che le specialità simili o uguali capissero, prima di lamentarsi di sovrapposizioni lavorative, del potenziale della collaborazione per lavorare insieme. L'unità fa la forza sempre e comunque. L'individualismo, se esagerato, produce imbarbarimento e retrocessione del lavoro. Attualmente, il mio obiettivo è di avere tanti professionisti, anche in società, che vogliano lavorare al Santa Lucia, il poliambulatorio che gestisco.

Quando il martedì mattina partecipo gli incontri del "Felsinea" sono serena. Mi impensierisco solo se non sono riuscita a far di più di quanto fatto e cerco di capirne perché.

Il mio Capitolo è unico perché è composto da persone molto serie, manca invidia tra noi Membri e vige un forte concetto della disciplina.

Per me BNI è un'organizzazione ad ampio raggio, non limitata all'Italia, che ti può garantire una rete poliedrica tale da poter far sorgere interrelazioni molto interessanti. Il limite può essere solo dato da chi non ne capisce lo spirito e faccia da freno a questo sviluppo.

Tra le persone che ho apprezzato maggiormente in Capitolo, certamente posso nominare Angelo Messana. Partito da uno stadio basico con una forza di volontà non comune, lavorando e studiando, è diventato geometra ed è riuscito a far crescere la sua azienda in maniera progressiva. Angelo è venuto a confrontarsi con elementi estranei e di diversa origine, studiando sempre ciò che faceva fino a inserirsi nel Comitato per meglio comprendere, andando al corso Wonderful per dirigenti della dott.ssa Carmen Del Bene, da cui è uscito trasformato, lottando ogni giorno contro l'impulso caldo e istintivo della sua gente, fino a riuscire a modificare le sue impressioni e le sue idee, trasformando se stesso. Ogni volta che parlo con lui riconosco un gradino in più e sempre in alto. Oggi se ho qualcosa da sistemare, chiamo lui, perché in tutta questa evoluzione non manca l'ordine e la precisione teutonica.

Grazie a BNI, ho conosciuto gente che non avrei mai conosciuto e compreso realtà che non avrei mai capito. Mi sono avvicinata a campi che non avevo preso in considerazione prima. Direi di aver imparato un po' di umiltà e che essere colti non è la panacea del sociale; perché le persone vivono anche in modi diversi e ti possono insegnare molto con le loro esperienze e la loro realtà.

In BNI ho contribuito con delle buone referenze e conosciuto artigiani di alto valore. Ho generato business con Membri del mio Capitolo e di altri Capitoli e penso che questo abbia aumentato la mia visibilità. Oggi sono serena, ho accettato che per la conoscenza ci vogliono tempi variabili da persona a persona, e che non tutti sono persone dalla fiducia veloce. Io sono della tipologia della fiducia immediata e poi mi

ritiro se non soddisfatta. Chiaramente, non si può stabilire un ottimo rapporto con tutti, ma è così la vita. Quando hai un incontro con un Membro ti senti naturalmente portato a capire se quello che fa ti interessa e ti può essere utile, non a giudicare se ha esperienza o no. Se è lì è perché pensa di avere qualcosa da offrire e vuole qualcosa da prendere. La chiarezza nei rapporti genera referenze.

Mi piace fantasticare sulla possibilità che BNI rappresenti in Italia l'orgoglio del popolo di mezzo che non vuole morire, ma si aggrega per sopravvivere e ritornare a vivere in una società che lo ha strangolato, incurante dei suoi pregi e svilendo la sua professionalità, sostituita da arrancatori a basso prezzo e a capacità di copia-incolla. Vorrei che il BNI trovasse il modo di annoverare tutto ciò che era squisitamente italiano, dal ricamo alla meccanica, dall'antiquariato ai soffiatori di vetro, dal fashion agli scultori del legno, ai posatori del marmo, ai produttori di ceramiche, a tutta quella manualità che ci ha resi famosi nel mondo e orgogliosi del nostro lavoro. Vorrei che il metodo non si esaurisse nella sola ricompensa del singolo, ma che fosse utile al nostro orgoglio nazionale.

Lucia Scorolli
Oculista

Poliambulatorio Santa Lucia - Via Murri 164, Bologna
cell. 3428058169 - e-mail: luciascorolli@yahoo.it

Coesione e supporto reciproco

Sono Diego Pettiroso e svolgo l'attività di ingegnere: mi occupo di progettazione degli impianti elettrici, impianti di illuminazione e impianti antincendio. Sono un esperto in progettazione illuminotecnica. Ciò che mi contraddistingue è il fatto che per ogni lavoro faccio un'analisi preventiva sull'incarico specifico, in modo da valutare bene le varie opzioni che si possono avere, per dare al cliente la giusta soluzione qualità/prezzo. Opero prevalentemente nel territorio italiano, ma non disdegno l'estero (per esempio ho seguito il progetto preliminare per un nuovo ospedale in Kuwait).

Un mio amico, che conosceva il mio Director Michele Guerrini, mi ha invitato a partecipare ai primi incontri informativi BNI a Bologna, e dato che c'è stima reciproca tra noi due, io ho accettato subito. Posso vantarmi di essere tra i primissimi Membri della Region BNI Bologna Ferrara.

Subito dopo il primo incontro informativo ho deciso di iscrivermi perché l'idea prospettata mi sembrava in linea con il mio modo di fare.

Quando ho partecipato al primo appuntamento informativo, perché ancora non esistevano Capitoli attivi a Bologna, vi erano 4/5 potenziali Membri. L'incontro si è tenuto in un piccolo hotel del centro di Bologna e ogni settimana lavoravamo per creare il gruppo di avvio. Il lancio del primo Capitolo BNI di Bologna è avvenuto il 13 luglio 2016 ed è stata un'emozione bellissima!

Noi che eravamo i primi Membri del primo Capitolo di Bologna, avevamo una forte responsabilità: costituire un gruppo di professionisti e imprenditori, che potesse rappresentare l'élite di Bologna e alla fine ci siamo riusciti. Ancora oggi sento forte questo sentimento.

Dopo il primo incontro informativo avevo già capito che BNI sarebbe stato un punto importante nella mia professione.

Vorrei condividere in questa sede un ricordo storico a cui sono legato: grazie a una referenza che ho passato a un collega di Capitolo, questi

ha chiuso un affare da 120.000 euro. Questo è stato il primo grande affare registrato nel nostro Capitolo dal lancio e quindi, in pratica, modestamente posso fregiarmi di aver scritto una pagina memorabile della storia del Capitolo BNI "Vittoria Bologna".

Ringrazio Stefano Spagnesi e OBS ITALIA perché mi danno costantemente l'opportunità di dimostrare il mio valore professionale. Colgo l'occasione anche per ringraziare anche l'ing. Matteo Pecchia, con il quale collaboro costantemente, nonostante oggi non faccia più parte del mio Capitolo.

Durante questi 3 anni di lavori con il Capitolo, il gruppo di lavoro è cresciuto molto: sto cercando di diventare un riferimento certo sul lighting design e il Capitolo mi può aiutare sponsorizzandomi costantemente in tutte quelle attività in cui si parla di luce.

Dato che io sono un tipo notturno e molto attivo nelle ore serali, confesso che, le prime volte in cui dovevo andare a un incontro di Capitolo, mi pesava notevolmente la situazione esclusivamente per una questione di orari. Invece, oggi posso dire che il tutto è rientrato nella normalità e non vedo l'ora di incontrare i Membri del mio Capitolo il mercoledì mattina, per discutere insieme a loro dei lavori che portiamo avanti in sinergia.

Unicità del gruppo, professionisti sempre disponibili, persone che lo compongono veramente simpatiche: tutto questo rende il mio Capitolo straordinario!

BNI significa gruppo, coesione, sapere che puoi contare sulla professionalità di professionisti e imprenditori che ti possono dare sempre supporto. Durante la giornata lavorativa in qualsiasi occasione cerco di coinvolgere gli altri Membri del Capitolo nelle diverse opportunità di business che mi circondano.

Ammetto che vorrei riuscire a coinvolgere nel Capitolo BNI anche il mio amico notaio Tommaso Gherardi, perché è una persona straordinaria, alla mano e nel gruppo ci starebbe bene. Oltretutto è un tipo dinamico e sempre disponibile per ogni situazione.

Ringrazio Massimiliano Ricci per avermi coinvolto in BNI con una telefonata che mi ha fatto i primi di dicembre del 2015. Ho già

ampiamente ringraziato Massimiliano, dicendogli "È stata una piacevole esperienza" e lui ha ribattuto "Ne ero sicuro!"

Inoltre, desidero ringraziare maggiormente Stefano Spagnesi perché è grazie a BNI che ci siamo ritrovati sia nell'ambito lavorativo, che quello personale.

Il Givers Gain è il valore BNI che preferisco, perché questa metodologia permette sempre di avere uno scambio continuo tra i Membri, e quindi anche un ritorno in termini economici per i Membri.

Il Capitolo BNI "Vittoria Bologna" è sempre in movimento grazie all'ingresso nuovi Membri. Continuerò a far parte di questa realtà numero uno a Bologna e in Emilia-Romagna, perché fa parte della mia attività. Ringrazio il mio Director Michele Guerrini e anche il nostro Executive Director Luca Pellegrino, che hanno dato una spinta decisa allo sviluppo del nostro gruppo.

Diego Pettirosso
Ingegnere

Via Castracani, 5 - Cecina (Livorno)
cell. 3382759450 - e-mail: diego.pettirosso@gmail.com

Vision sul successo

Sono Federico Capoccia e faccio il consulente benessere: miglioro la qualità di vita delle persone a partire dalla quotidianità. Si tratta di un'attività che svolgo da quasi 8 anni dopo essermi laureato in Farmacia e aver lavorato prima per 8 anni nel settore della cosmesi e dell'integrazione alimentare in diverse multinazionali. Quello che più mi contraddistingue è la flessibilità, l'attitudine all'ascolto e al problem solving. Oggi lavoro in tutta Italia e in altri paesi quali Russia, Moldavia, Romania, Messico, con l'obiettivo per il futuro di espandermi in Grecia, Filippine, Cina e Australia.

La persona che mi ha promosso BNI per la prima volta tra il 2014 e il 2015, è stato Peter Matz, il mio mentore nel business, un imprenditore che vive negli Stati Uniti e ha connessioni di business in oltre 24 paesi nel mondo. Lui collabora con diverse persone in tutto il mondo inserite nel mondo BNI. Infatti, dopo avermi incentivato a vedere la realtà BNI, mi ha messo in contatto con 15 persone che sono Membri BNI in altri paesi per farmi capire la dimensione di questa realtà e quanto ne valesse la pena prendervene parte.

Il mio unico dubbio non era su BNI, ma solo su come venisse percepito in Italia il progetto e quanto potesse funzionare all'atto pratico. Inoltre, in quel momento BNI a Bologna non era attivo e io ero impegnato spesso fuori sede per motivi di lavoro.

Sono andato al primo incontro a un Core Group BNI il 7 Febbraio 2016 all'AEEmilia Hotel e c'erano una decina di persone. Da quella volta non ne ho più perso un incontro settimanale. A essere sincero non mi aveva impressionato tanto quello che avevo visto, c'era veramente poco da vedere, ma più la fiducia in chi me ne aveva parlato.

Di quel giorno ricordo poco e niente: solo Michele Guerrini ancora fresco di corso Director che raccontava le "Regole del Gioco" di questo progetto internazionale che voleva espandersi anche a Bologna. Lui assicurava che il "Gioco" sarebbe stato molto più divertente e fruttuoso di meeting come quello a cui stavamo

partecipando. Ovviamente di quelle poche persone presenti ricordo Elio Cardetta che mi aveva accolto e che da lì è diventato una delle persone con cui scambio più referenze e che, grazie alla sua attività, ha dato una svolta importante nella mia attività e vita.

Avevo tante aspettative al primo incontro perché già sapevo e conoscevo qualcosa. Aspettative che con il Core Group sono state disattese. La sensazione avuta era che quello che mi avevano raccontato non somigliava per niente a quello che avevo visto. Infatti, prima di iscrivermi sono andato una mattina a Parma per vedere un Capitolo BNI attivo. Soltanto dopo è stato abbastanza evidente il potenziale e la certezza che ne avrei fatto parte.

Sono stato il settimo iscritto della Region BNI Bologna Ferrara a questo punto era evidente che bisognava solo fare il lavoro per creare il nostro gruppo di lavoro e una bella realtà nel bolognese.

Oggi a Bologna siamo circa 400 Membri con 8 Capitoli attivi e diversi Core Group in formazione: direi che non è andata male e che la scelta è stata giusta.

Quando a Parma ho visto il potenziale e il livello delle persone che potevano far parte dei Capitoli ho pensato che fosse una "miniera d'oro": si poteva creare relazione con vari livelli di persone e poteva determinare una espansione importante del mio business. Altro aspetto importantissimo mi metteva in condizione di collaborare con dei professionisti che potevano arricchirmi dal punto di vista umano e professionale, rendendomi unico nel mio genere perché potevo fornire ai miei clienti e contatti un supporto a 360° su ogni aspetto o loro necessità. Avevo sempre un professionista competente da suggerirgli per ogni loro necessità. Infatti, si è verificata una cosa molto simpatica: chi mi conosce mi chiama spesso non perché ha bisogno della mia professionalità, ma perché conosco tante persone ed è sicuro che conosco anche quella di cui ha bisogno. Anche questo è un modo per rafforzare le relazioni.

Il successo del mio Capito va identificato nell'essere stato un pioniere nella Region, i suoi Membri dei visionari, perché nel 2016 quando abbiamo iniziato non c'era nulla. Dovevi immaginare cosa sarebbe accaduto. Oggi vai in un Capito attivo e che sia di 30 Membri o di 80

non conta, se non ti rendi conto del potenziale hai il prosciutto sugli occhi, sei una persona con la mente chiusa, un imprenditore destinato all'estinzione.

Per quanto riguarda il successo di un Membro, mi viene in mente il successo del Forno Brisa, oggi presente in due Capitoli. Salvatore Polito, quando ha iniziato con BNI aveva un punto vendita e ad oggi ne ha 4 con un laboratorio in crescita, una scuola in programma di sviluppo e un fatturato che è quintuplicato. Oppure con piacere ricordo la storia del nostro ex Direttore di Banca della Deutsche Bank, che se pur dipendente, ha scelto di pensare da imprenditore. Dico ex, perché quando si è iscritto era Direttore di filiale mentre oggi, grazie al successo con BNI, è diventato responsabile di 5 regioni con oltre 60 Filiali!!

In questa sede mi sento di ringraziare sicuramente Michele Guerrini e i primi 4 Membri che all'inizio hanno dato il via al tutto, dimostrando un credere sopra ogni altra cosa. Ovviamente tutti i Membri ed ex Membri del mio Capitolo hanno contribuito e stanno contribuendo a rendere il Capitolo BNI "Vittoria Bologna" un'eccellenza nel Mondo BNI.

Sono talmente tanti i vantaggi del far parte di BNI che non credo ci sia una categoria professionale o persona che non ne possa avere vantaggi. Credo che sia una prerogativa importante avere la mente aperta, l'ambizione, la voglia e l'apertura verso gli altri... La voglia di aiutare e fare Team sono determinanti. Tutto il resto lo mette BNI, che in quanto modello con metodo ti dà tutto il necessario da imparare per avere successo. Quindi occorre mettere in conto di imparare il metodo e investire del tempo, ma a conti fatti ne vale la pena, perché BNI può diventare il tuo miglior cliente. Piccola considerazione: se ad oggi non hai quello che vuoi, vuol dire che c'è qualcosa che devi ancora imparare! Se scegli di non imparare, non puoi pretendere di andare in un posto diverso da dove sei.

Nel mio Capitolo potrebbero trovare particolari vantaggi tutte le figure del mondo della salute e del benessere (parrucchiera, estetista, fisioterapista, nutrizionista) perché stiamo potenziando il team di lavoro, oltre che ovviamente il mondo dell'edilizia che manca ancora di alcuni professionisti (imbianchino, cartongessista, architetto).

Quando arriva il giorno del nostro incontro settimanale mi sento pieno di energia, entusiasmo e voglia di crescere.

Oggi BNI è il completamento della mia professione, mi aiuta a essere un consulente del lavoro unico e differente, posso supportare i miei clienti e contatti a 360°, ho sempre una soluzione per i loro bisogni perché ho 400 professionisti qualificati che li possono e mi possono aiutare facendomi fare bella figura.

Tra i valori BNI, preferisco il Givers Gain e l'atteggiamento positivo perché credo siano i valori fondamentali che rendono possibile tutto il resto.

Tra i risultati conseguiti di cui vado orgoglioso ci sono un affare che ho fatto concludere per un controvalore superiore a 150.000 euro e ho fatto iscrivere 12 persone nel mio Capitolo e 5 in altri Capitoli della Region e in Italia.

Federico Capoccia
Consulente benessere
cell. 3493218491 - e-mail: federico.capoccia@gmail.com

Il marketing del futuro

Mi chiamo Bianca Bianconcini e con mio figlio gestisco un'azienda agricola a Monzuno, in provincia di Bologna. Come tutte le aziende agricole, coltiviamo i campi, ma in particolare siamo specializzati nell'allevamento e nella lavorazione della carne di maiale e di capra. I nostri salumi si distinguono da quelli acquistati nella grande distribuzione perché lavorati come una volta e senza uso di prodotti chimici e conservanti. La carne dei nostri animali sa davvero di carne, è saporita e non necessita di condimenti: questo è dovuto al fatto che mangiano ciò che noi stessi produciamo e non mangimi industriali.

Sono stata invitata la prima volta a una riunione BNI da una mia carissima amica che mi ha detto "Questa è l'occasione che aspettiamo da tempo, non facciamocela sfuggire perché sarà il marketing del futuro". Era febbraio del 2016 a Bologna, e sin da subito ho trovato persone solari che mi hanno accolto come in una famiglia. Ho deciso di aderire al Capitolo BNI "Felsinea" perché, dopo aver provato tante forme pubblicitarie (senza nessun ritorno), ero convinta che il vecchio passaparola potesse essere l'arma vincente: e così è stato nei fatti!

Prima del lancio del Capitolo ho partecipato per diversi mesi ai lavori per l'allestimento del mio gruppo di lavoro. All'inizio, essendo una persona timida, facevo molta fatica a esprimermi e soprattutto a parlare con gli altri Membri ma, in pochissimo tempo, tutto è cambiato e presto mi sono sentita a mio agio. Così ho iniziato il mio percorso di formazione, che mi ha permesso di acquisire sicurezza in me stessa e a parlare con gli altri.

La prima volta che ho partecipato a BNI mi sono detta: forse questa è la volta buona, quando mai mi si ripresenta l'occasione di avere tante persone che lavorano per te e insieme a te? Per questo, già alla fine del primo incontro ho deciso di far parte del progetto. Adesso posso dire che non avrei potuto scegliere compagni di squadra migliori e ancora oggi mi ritrovo Membro del "Felsinea", molto soddisfatta di esserlo.

Oggi, ringrazio innanzitutto la dott.ssa Lucia Scorolli, che mi ha invitata la prima volta e mi ha permesso di conoscere questo nuovo modo fare business, e il nostro Director, Luca Pellegrino, che ci ha sempre spronato, aiutato e supportato per farci crescere e per farci capire quale mondo spettacolare è BNI.

Partendo da quanto ho constatato con i miei occhi, vorrei invitare tutti i miei conoscenti e partecipare almeno una volta a una riunione del Capitolo BNI "Felsinea" di Bologna. Infatti, sono convinta che la professionalità, la cordialità e soprattutto venire a conoscenza di cosa può fare il passaparola organizzato possano essere la chiave per aiutare coloro che, magari, non riescono a uscire dalla routine di lavoro quotidiano e vogliono però allargare i contatti e lavorare di più in modo strutturato.

Quando il martedì mattina arrivo alla riunione e incontro i Membri del mio Capitolo, è molto bello trovare persone allegre, che sembrano amici da sempre: esattamente questa è l'aria che si respira entrando "Felsinea"! Il mio gruppo di lavoro è davvero unico perché c'è tanta professionalità e molto calore. Penso che davvero BNI è una opportunità che tutti si debbano dare, perché ti permette di conoscere tanta gente e di riflesso un mondo di persone può conoscere te.

Oggi mi piacerebbe coinvolgere in BNI più persone possibile di Vado di Monzuno (il paese dove abito), perché sono convinta che BNI possa aiutare concretamente e supportare in modo significativo le attività che fanno fatica a sopravvivere. BNI è una opportunità che tutti i professionisti e gli imprenditori dovrebbero sfruttare.

Bianca Bianconcini
Azienda Agricola Ca' di Bavellino
Località ca' di Bavellino 51, Monzuno (Bologna)
cell. 3337866066 - e-mail: cadibavellino@gmail.com

Collaborazione, amicizia e affari

Mi chiamo Alessandra Voltan e mi occupo di creare progetti di comunicazione ad hoc per le piccole e medie aziende, aiutandole a creare la propria identità e comunicare al meglio il proprio brand. Sono co-fondatrice dell'agenzia "Jam e la tempesta" che si occupa della creazione dei contenuti e la coordinazione dei canali di comunicazione on-line e off-line, accompagnando le aziende nel complesso panorama odierno dei vari canali disponibili.

Tre anni e mezzo fa un amico mi invitò a partecipare a un incontro la mattina molto presto: non mi era per niente chiaro di cosa si trattasse e, dato che lui era il mio insegnante di tai-chi pensai, si trattasse di qualcosa inerente ai gruppi di meditazione! Nonostante l'invito mi sembrasse anomalo per l'orario (7 del mattino) e poco chiaro nei contenuti, la curiosità mi spinse comunque ad andare ad assistere a uno di questi incontri.

Partecipai al mio primo incontro di presentazione BNI nel marzo del 2016: a Bologna non esisteva alcun Capitolo attivo e in sala c'era poco più di una decina di persone. Mi incuriosì tantissimo la presenza di professionisti così differenti fra loro e la possibilità di entrare rapidamente in contatto con ognuno di loro. Arrivai all'incontro senza alcuna aspettativa, anche perché non conoscevo nessuno che avesse neanche mai sentito parlare di BNI. A fine incontro, chiesi subito un appuntamento con l'Assistant Director Michele Guerrini per fissare un appuntamento. In seguito, visitai un Capitolo attivo di Parma e vidi come si svolgeva realmente in un incontro e sinceramente non mi piacque molto: mi sembrò un copione rigido dentro al quale non sarei mai potuta stare. Però, l'idea di lanciarmi in una nuova esperienza che mi avrebbe fatto sicuramente crescere e allargare il mio network mi convinse a partecipare. Inoltre, la sfida di costituire il primo Capitolo a Bologna, mi spinse ancora di più a investire tutte le energie possibili per avviare questo nuovo progetto.

Il Capitolo BNI "Vittoria Bologna" è stato il primo a nascere a Bologna: oggi conta oltre 60 membri e ne vado orgogliosa perché ho fatto parte di quei pochi che ci hanno creduto ancora prima che tutto nascesse.

Ogni persona che è stata parte del nostro Capitolo è stato un pezzetto fondamentale di un mosaico che cresce ogni giorno.

Chiunque cerchi un allargamento del proprio network professionale può trovare grandi opportunità all'interno di un Capitolo BNI.

Grazie a BNI la mia attività è cresciuta e ho avuto l'opportunità di realizzare il sogno nel cassetto che avevo da tempo: aprire un'agenzia di comunicazione! Per supportare questo progetto, so che il mio Capitolo mi aiuterà mettendomi in contatto con le piccole e medie aziende che devono comunicare efficacemente il proprio brand al mercato.

Ritrovarsi la mattina alle 7 con altri 60 professionisti che come te credono nel proprio lavoro, nelle sfide, nella forza che il gruppo può creare, è sempre una grande iniezione di energia.

Il Capitolo BNI "Vittoria Bologna" si è sempre distinto per la fiducia e la capacità di realizzare i propri obiettivi e per il clima di grande collaborazione e amicizia che mette a proprio agio chiunque ne venga a far parte.

BNI è un grande impegno ma penso che i risultati non arrivino mai dal poco impegno! E la mia esperienza personale lo ha dimostrato!

Alessandra Voltan
Via Duse, 7 - Zola Predosa (Bologna)
cell. 3382638547 - e-mail: alevolt1@alice.it

Il piacere di aiutare

Mi chiamo Massimo Sangiorgi e sono un consulente di Euro serramenti della Repubblica di San Marino. Lavoro nel mercato delle porte e finestre da oltre vent'anni. La mia azienda punta tutto sulle persone, facendo investimenti mirati sulla loro formazione, rimanendo aggiornata costantemente sul mercato.

Il 16 maggio 2016 venni contattato dalla dott.ssa Carmen del Bene del Centro Formazione Wonderful, che mi chiedeva se fossi interessato ad aumentare il mio giro d'affari perché aveva conosciuto un circuito molto interessante che avrebbe voluto introdurmi. La curiosità era talmente tanta che non mi feci troppi scrupoli ad accettare, anche se l'appuntamento era a Bologna alle 07.00 del mattino. Mi venne specificato di portare con me almeno 50 biglietti da visita perché sarebbero stati presenti diversi professionisti, anche del settore edile. Arrivato all'Hotel Best Western di Bologna, provai fin da subito una bella sensazione perché accolto da dei professionisti sorridenti di prima mattina. Fui presentato immediatamente ai colleghi dell'edilizia e il primo che conobbi fu il geometra, Filippo Marchi. L'evento iniziò con la presentazione da parte di Luca Pellegrino, Director del Capitolo, che ci illustrò la grande opportunità di essere i primi a occupare in esclusiva la nostra posizione professionale in quel gruppo di lavoro in avvio a Bologna. Inizialmente ero un po' prevenuto, anche dubbioso, perché di proposte di possibili affari, se ne sentivano tante, ma dall'atteggiamento di Luca e dei partecipanti, cambiai repentinamente idea. Presi subito appuntamento per la settimana successiva con diversi partecipanti perché non vedevo l'ora di partire. Mi illustrarono che per iniziare a scambiare referenze in modo più efficace, dovevamo essere almeno una trentina di persone e che grazie all'aiuto di tutti, invitando professionisti mancanti con cui ingrandire la squadra di lavoro, avremmo avuto la possibilità di iniziare presto.

La settimana seguente ero già Membro del Capitolo BNI "Felsinea" perché il team dell'edilizia mi diede una bellissima impressione: anche se non avevo compreso a pieno le possibilità offerte da BNI, ne avevo

intuito perfettamente il potenziale. Il mio pensiero ricorrente, in quel momento, era "Partiamo fra poco in almeno 30 persone. Vuoi mai che non venda finestre ad almeno la metà di loro?"

Nei due mesi successivi vidi che tutti i Membri erano entusiasti a coinvolgere i loro contatti e iniziai anch'io a chiamare chi conoscevo per presentargli i Membri del mio Capitolo.

Il 27 Settembre 2016 il Capitolo prese vita con un grandioso lancio e fu una giornata che non scorderò mai: non eravamo abituati al microfono o a salire sul palco, ma fummo tutti bravissimi.

Oggi sento di dover ringraziare ancora Carmen per aver pensato a me, dandomi fiducia e l'opportunità di entrare in questa notevole organizzazione.

A mio avviso tutti i professionisti e le aziende possono trovare un vantaggio concreto aderendo a BNI perché il marketing referenziale è uno strumento concreto per avere ottime referenze e reali nuove opportunità di lavoro.

All'interno del Capitolo BNI "Felsinea" ci sono svariati professionisti. Mi auguro di arricchire il Capitolo ampliando la partecipazione anche ad aziende più strutturate, perché insieme possiamo fare la differenza e raggiungere più potenziali clienti.

Ogni martedì mattina mi alzo per partire verso Bologna intorno alle 05.30. Nonostante l'orario, sono sinceramente sorridente e contento di poter partecipare alle attività di Capitolo, portando il mio piccolo contributo settimanale perché so di poter aiutare qualcuno e di riflesso so che qualcuno mi ha pensato e mi ha aiutato referenziandomi con fiducia. Ogni tanto penso "Peccato non ci siano più martedì durante la settimana..."

Amo il mio Capitolo per la professionalità, l'unicità e la sincerità dei Membri: da tre anni partecipo con grande orgoglio ai proficui lavori del mio Capitolo! La filosofia di BNI è dentro di me (la chiamo "modalità BNI attiva"): semplicemente aiuto ogni giorno in modo costante e sincero tutte le persone che posso, coinvolgendo i colleghi di Capitolo.

Per far comprendere la potenza di BNI, desidero raccontare questo aneddoto. Un giorno mi accorsi che il marito di una mia cliente, pur

essendogli di fronte, non mi strinse la mano al saluto, perché stava perdendo la vista a causa del glaucoma. Mi raccontarono con tristezza che non si poteva fare più niente per la sua vista. Io decisi di referenziare con fiducia la dott.ssa Lucia Scorolli, oculista del Poliambulatorio Santa Lucia e Membro storico del mio Capitolo, spiegandogli che è specializzata esattamente in questo settore. A distanza di diversi mesi, questa cliente mi ringrazia ancora per la possibilità che ha avuto suo marito nel poter incontrare Lucia, che gli ha ridato la salute!

Oltre a Lucia, in questa sede voglio ringraziare Angelo Messina, imprenditore edile titolare della Cirenaica Ristrutturazioni s.a.s., perché fin dal suo ingresso mi ha referenziato con fiducia, attualmente senza ricevere ancora nessuna referenza da parte mia.

Tra i valori BNI, sicuramente il mio preferito è il "Givers Gain" (traducibile come "chi dà, riceve"), perché davvero lo sento tra i colleghi del mio Capitolo e in tutta l'organizzazione di BNI.

Quotidianamente mi sento parte di un qualcosa di straordinario perché mi gratifica enormemente aiutare sinceramente i Membri del mio Capitolo.

Infine, ringrazio in particolar modo Luca Pellegrino per tutta la formazione in ambito referenziale, che ho scoperto essere compresa con la partecipazione a BNI solo dopo aver aderito, perché come commerciale conosco il valore di ogni corso a cui partecipo. Considerando la quota d'ingresso a BNI, penso a quanto siamo fortunati tutti noi Membri BNI a poter accedere senza oneri aggiuntivi a tutti i corsi previsti per lavorare meglio utilizzando un metodo estremamente efficace.

Massimo Sangiorgi
Euroserramenti srl
Strada Campo del Fiume 98 - Faetano (Repubblica di San Marino)
cell. 3669780588 - e-mail: massimo.sangiorgi@eurofinestre.it

Donare senza chiedere

Mi chiamo Antonio Lipari e mi occupo di formazione e training nell'ambito business. Ho creato la prima Accademia Italiana dedicata ai professionisti, con l'obiettivo di aiutare il professionista a costruire un sistema d'impresa che lo renda unico e non comparabile con i colleghi/competitor. Lavorando in tutta l'Italia, BNI è molto utile in quanto posso conoscere sull'intero territorio nazionale e catturare l'attenzione di chi non è pratico nell'uso del web e non potrebbe agevolmente entrare in contatto con me.

Sono un appassionato di podcast, e ho sentito parlare di BNI quando ancora non esisteva a Bologna. Una mattina mi contatta un mio amico molto fidato, parlandomi di BNI e che si stava costituendo un gruppo a Bologna. Scegliere è stato molto facile: sono andato a un incontro e da allora ne faccio parte: sono ben 4 anni! Ho aderito al primo incontro immediatamente, non ho avuto dubbi o particolari pregiudizi, volevo conoscere le persone e valutare sul momento se partecipare costantemente o meno agli appuntamenti settimanali.

Non ricordo esattamente quando è stato il mio primo incontro, ma penso fossimo in una sala con altre 15 persone tra aderenti e altri ospiti come me. Essendo un gruppo in costituzione, non eravamo molti. La cosa che ha attirato la mia attenzione è stata la trasparenza di chi parlava. È stato sorprendente incontrare persone appassionate del proprio lavoro che alle 7 del mattino erano pronte ad aiutarti e a consigliarti anche senza conoscerti.

Grazie al metodo BNI posso dire che nel mio Capitolo c'è chi ha aumentato del 30-40% i suoi fatturati e chi si è riposizionato dopo un periodo svantaggioso.

Oggi vorrei ringraziare Michele Guerrini e Luca Pellegrino che ci aiutano a crescere, ma soprattutto Elio Cardetta per essersi ricordato di me e mi ha invitato al Capitolo BNI "Vittoria Bologna". Ho ringraziato Elio per avermi invitato al Capitolo molte volte. Pertanto, con assoluta

certezza, la fiducia che ho riposto in questo progetto è molto legata alla fiducia e al bene che provo per lui.

Faccio parte di un gruppo di lavoro unito, molto giovanile e di gran cuore. L'aspetto che mi piace di BNI è il donare senza chiedere; odio chi fa delle azioni per un proprio tornaconto.

Dal mio canto posso dire che il mio contributo è costante: coinvolgo nuovi Membri, aiuto chi non è pratico e mi pongo l'obiettivo di portare una referenza che vada in porto a ogni Membro. Posso affermare con sicurezza di essere molto focalizzato nel dare!

Vorrei concludere la mia testimonianza dichiarando con trasparenza che, secondo il mio modesto parere, BNI è un percorso per chi è disposto a dare senza pretendere di ricevere. Si tratta di un metodo basato sulle relazioni, quindi chi pretende senza dare non può farne parte. In soldoni la partecipazione non dipende dal tipo di lavoro, ma da noi stessi.

Io vivo BNI con pienezza, mi formo, studio, incontro i miei colleghi Membri e condivido il mio sapere per far crescere e migliorare il Capitolo. Il risultato è che la mia posizione come Membro si sviluppa con la mia crescita personale. Queste azioni mi portano ampia visibilità e successo.

Antonino Lipari
Formazione e training
WET Formazione - Via Alessandro Pertini 2, Bologna
cell. 3404609677 - e-mail: antonio.lipari@wetmail.it

Un successo impensabile

Sono Danilo Perini, consulente finanziario, azionista e manager di Azimut Capital Management nell'area di Bologna. Da 11 anni guido le persone nelle scelte di investimento seguendo i miei valori: libertà, indipendenza, trasparenza, passione. Amo la mia professione perché mi permette di aiutare le persone a raggiungere i propri progetti di vita grazie alla pianificazione finanziaria e a una corretta gestione del patrimonio. Lavoro in un ambiente positivo e stimolante, dove ogni giorno il sorriso è protagonista!

Mi ha parlato per la prima volta di BNI il commercialista Franco Chiarini, che conoscevo sia in ambito professionale che extra-professionale. Mi ha chiamato dicendomi "Hai voglia di partecipare a un incontro informativo di un network di scambio referenze? È una cosa molto interessante, tu sei un professionista sveglio e attivo, secondo faresti bene a venire! Ci incontriamo dopodomani alle 7 del mattino, ti aspetto!"

Sentendo parlare di network, ho pensato subito al multi-level marketing e l'idea non mi allettava affatto. Ma sono una persona curiosa e Franco godeva della mia fiducia.

Era un mercoledì di febbraio del 2016. Al primo incontro coinvolsi subito il mio migliore amico, Andrea Rodeghiero, che all'epoca era agente immobiliare. Gli dissi "Probabilmente sarà una fregatura ma se andiamo in due lo capiamo più in fretta. Mal che vada, ci faremo una colazione insieme! Speriamo almeno ci sia un caffè decente..."

Quel mercoledì mattina andammo entrambi all'Hotel Aemilia di Bologna: in sala ci saranno state una quindicina di persone, la maggior parte costituiva il Core Group del Capitolo BNI "Vittoria Bologna", tre invece erano lì per creare un altro gruppo che si sarebbe chiamato "Pareto", in onore dell'ingegnere, economista e sociologo italiano. Queste tre persone le conoscevo già molto bene: oltre a Franco che mi aveva invitato c'erano anche Fabrizio Tonelli e Alberto Piovani. Fabrizio, Alberto ed io siamo fondatori di un'Associazione Culturale

Liberal: vedere anche loro lì, quella mattina, mi mise subito di buon umore!

Mi aspettavo un ambiente formale e ingessato, invece trovai facce amiche, tanti sorrisi e persone cariche di energia, nonostante fosse l'alba di una grigia giornata di fine inverno. Questi elementi mi predisposero fin da subito a valutare positivamente questa opportunità. Inoltre, trovai una buona organizzazione e la voglia dei partecipanti (in particolare del Director Michele Guerrini che coordinava l'incontro) di applicare concetti di marketing referenziale che condividevo e utilizzavo, saltuariamente, per sviluppare la mia attività. Andrea ed io ci pensammo un po' su (soprattutto lui che è di natura scettico, preciso e analitico) e decidemmo di salire a bordo. Il Capitolo BNI "Pareto" doveva decollare e doveva farlo insieme a noi!

Credo che il più grande successo del nostro gruppo (attualmente il primo d'Italia nei traffic light nazionali) sia stato quello di non mollare nel periodo necessario per passare da Core Group a Capitolo attivo. In particolare, la fase più dura è stata nei mesi invernali tra la fine del 2016 e l'inizio del 2017. Passare da 15 a 23 Membri è stato davvero complicato. Ma il nucleo degli "storici" era così unito da superare ogni difficoltà e arrivare all'attesissimo lancio, il 27 marzo 2017.

Oggi mi sento di ringraziare in particolare l'architetto Cristina Marchi: in quella fase il suo cuore, la sua energia esplosiva e la sua capacità di portare ospiti agli incontri informativi fu determinante. E poi sono molto grato al dott. Guido Rubbi, il commercialista del "Pareto": grazie a lui sono cresciuto molto professionalmente e sono riuscito a dimostrare le mie capacità anche agli altri Membri.

Ho aderito a BNI per le persone incontrate e perché l'obiettivo di tutti i Membri è molto chiaro: sviluppare e migliorare i propri affari tramite il passaparola strutturato. Grazie a BNI vorrei elevare il target dei miei clienti, raggiungendo persone e aziende con un importante patrimonio finanziario ed esigenze complesse, in modo da offrire loro un vero valore aggiunto consulenziale. Per questo chiedo poche referenze mirate.

Il giovedì mattina la mia sveglia è puntata alle 5.10, da due anni e mezzo a questa parte. In realtà da ottobre 2019, essendo Presidente

di Capitolo, la punto un quarto d'ora prima per prepararmi a guidare la riunione di lavoro al meglio. Quando mi sveglio so che sarà una lunga giornata, ma sono sempre carico perché so che la partenza sarà piena di entusiasmo.

Il "Pareto" è unico perché composto da persone straordinarie, professionisti e imprenditori di alto livello, ma allo stesso tempo umili e proiettati al "Givers Gain". Il clima che si respira il giovedì mattina è qualcosa di difficilmente descrivibile a parole. Ogni ospite che viene a trovarci ce lo conferma, quindi a tutti dico "Venite a vedere un nostro incontro settimanale, ne varrà la pena!"

Grazie a BNI sono sicuro di aver migliorato la mia capacità di ascolto attivo e di comunicazione, sia in pubblico che negli incontri One to One. Mi metto in discussione e cerco di migliorarmi come persona, come consulente e come manager che gestisce altre persone.

Sono successe tante cose straordinarie nel nostro Capitolo. Mi piace citare per esempio la rinascita professionale di Giovanni Campagna, uno dei nostri migliori networker: nella sua carriera ha attraversato numerose difficoltà, tuttavia, anche grazie alla squadra BNI, si è rimesso in moto alla grande.

All'interno del mio Capitolo sono davvero tante le persone che stimo profondamente. Oltre a chi ho già menzionato in precedenza, mi fa piacere nominare altri tre Membri: l'avvocato Tania Nicolini, Giuseppe Grammatico e Maurizio Persici, entrambi imprenditori. Sono persone molto diverse tra loro ma tutte con grandi valori umani, oltre che professionali.

Tra i valori BNI il mio preferito è l'atteggiamento positivo: le persone vogliono fare affari con le persone che sono focalizzate sulle soluzioni, non sui problemi e sulle lamentele. Amo circondarmi di persone che guardano il presente e al futuro con ottimismo e questo è l'ambiente giusto in cui operare.

Ho portato buoni affari ad alcuni Membri e penso di aver contribuito a favorire un buon clima nel corso del tempo. Il mio primo merito è stato quello di coinvolgere da subito Andrea Rodeghiero, che a sua volta ha coinvolto Cristina Marchi, una delle vere forze trainanti del gruppo. Ho poi presentato una persona a Fabrizio Tonelli che, oltre ad essere

diventato suo cliente, è diventato suo partner per un importante progetto di lavoro. E infine ho donato parecchio del mio tempo, la risorsa più preziosa che abbiamo a disposizione, per dare una mano a gestire il Capitolo: ho fatto parte del Comitato dei Membri, sono stato Responsabile Ospiti, ho svolto il ruolo di Vicepresidente ed ora sono Presidente del "Pareto", il miglior Capitolo d'Italia.

È una bella sensazione guardarsi indietro e sapere di aver fatto e di continuare a fare, insieme a tante belle persone, qualcosa di assolutamente grande.

Danilo Perini
Consulente finanziario
Via delle Rose 1/B - Dozza (Bologna)
cell. 3939461999 - e-mail: danilo.perini@azimut.it

Una squadra vincente

Mi chiamo Cristina Marchi e sono un architetto che opera da più di 20 anni nel territorio Emiliano, con una speciale esperienza nel recupero degli immobili storici del nostro Appennino. Coniugo l'amore per la bioedilizia e la ricerca del ben-essere a partire dalle mura domestiche con la tecnologia che ritengo una grande alleata per far meglio comprendere i miei progetti ai clienti che seguo, proponendo sempre un modello virtuale visitabile delle soluzioni proposte.

Da sempre l'unico elemento critico dei miei progetti è stata la fase realizzativa, non perché siano di particolare difficoltà costruttiva, ma perché la fiducia in me riposta dai clienti non ammette scelte sbagliate. Il rischio di fare brutta figura dopo mesi di lavoro a causa di un'impresa o un artigiano o un fornitore presentato al cliente che si rivela non rispondente alle aspettative è davvero molto frustrante per un progettista.

Il primo a invitarmi a un incontro di presentazione di BNI (la più grande organizzazione di scambio referenze al mondo) è stato un tecnico con cui collaboravo, il geom. Andrea Rodeghiero. Se ben ricordo rifiutai l'invito almeno 3 volte prima di farmi convincere a partecipare. Temevo fosse una di quelle trappole piramidali in cui non volevo certo rimanere invischiata. Poi, riflettendo sulla fiducia che riponevo in Andrea, pensai che non fosse tipo da partecipare a incontri del genere e accettai di seguirlo la volta che mi disse "Se non vieni tu, ci tocca scegliere un altro architetto con cui collaborare e mi dispiacerebbe visto che ti stimo molto!"

Mi ricordo che partecipai a un incontro del Capitolo BNI "Vittoria Bologna" che era in fase di avvio. Mi colpì la presenza di tante figure professionali diverse e il progetto di collaborazione che le accomunava.

La mia voglia di fare squadra fu subito forte e decisi praticamente il giorno stesso di aderire al Capitolo BNI "Pareto", allora composto da soli quattro Membri. L'idea che con il solito grande ottimismo mi balenò

in mente fu: "Finalmente potrò contare su una squadra in grado di farmi fare bella figura con i clienti!"

Era l'estate del 2016. Per me, come per le case, era facile immaginare la squadra al completo: per questo cominciai a invitare tutti i miei conoscenti, cercando di coinvolgerli nel progetto. Mi rendo conto solo ora che per alcune persone partire in pochi costituiva un elemento di diffidenza e non l'incredibile opportunità di creare la propria squadra.

Avevo visto il sostegno e la positività che regnava al Capitolo BNI "Vittoria Bologna" e sognavo di poter creare lo stesso spirito di squadra con Fabrizio Tonelli, Alberto Piovani, Danilo Perini e Andrea Rodeghiero, i primi quattro Membri del nostro core group. Prendemmo un bel po' di rincorsa, ma poi il lancio fu un vero successo e nel giro di pochi mesi ci trovammo in una squadra affiatata e numerosa!

Quello che davvero mi ha spinto ad aderire è stata la possibilità di collaborare con imprese e professionisti selezionati, entusiasti di poter seguire i miei clienti. Non ho mai dovuto cercare nuovi clienti perché il passaparola dei miei committenti soddisfatti ha sempre funzionato come volano per la mia attività, anche prima di aderire a BNI. Tuttavia, la possibilità di poter "chiedere" specifici contatti ai colleghi di Capitolo è diventata presto una bella sorpresa del passaparola strutturato.

Ora, a distanza di due anni dal lancio, la cosa che in assoluto mi dà più soddisfazione nella vita di Capitolo è quella di far sentire a proprio agio e ben accolti gli ospiti e ciascun nuovo Membro, anche ora che siamo tanto cresciuti di numero e farlo è diventato una sfida. In BNI c'è grande cooperazione in assenza di qualsiasi orientamento politico. È bello sentirsi parte dello stesso gioco, lavorare col sorriso, fare progetti senza gerarchie, uniti dalla diversità. Ricordo in particolare la gioia quando si iscrisse Alessandra Gualandi, consulente del lavoro: finalmente il "Pareto" raddoppiava la quota rosa! Le donne portano sempre sorrisi, organizzazione e freschezza senza uguali.

Ora come allora il bello del Capitolo BNI "Pareto" è sicuramente l'entusiasmo professionale che si respira, unito alla consapevolezza di non doversi prendere troppo sul serio. L'arricchimento dal punto di vista umano è stato tale che ora non potrei più pensare la mia vita senza i colleghi e le colleghe del "Pareto".

In un panorama normativo mutevole costruire case può essere complesso; il bello di BNI è che non c'è da inventarsi nulla, le regole sono tutte scritte e ben organizzate, l'unica cosa che serve è un coach che ti insegni ad applicarle e ti supporti nel momento del bisogno. Nella nostra Region siamo fortunati ad avere il meglio: i nostri Director dedicano molto tempo alla formazione. Personalmente mi sento particolarmente grata a ogni singolo Membro di Capitolo che vedo crescere e mettersi in gioco perché costituisce per me uno stimolo a fare altrettanto.

Alla luce della mia esperienza penso che chi opera con entusiasmo e passione per il proprio lavoro possa davvero moltiplicare in modo esponenziale le opportunità di business partecipando agli incontri di Capitolo.

Il giovedì mattina, quando vado agli incontri di Capitolo, sono sempre carica: il "Pareto" non mi delude mai. Siamo diventati un gruppo molto affiatato e variopinto: finché non vi sarà fatica ma solo entusiasmo nel partecipare, i rapporti umani e pari passo il business continueranno a crescere.

La differenza nel mio quotidiano rispetto a quando non facevo parte di BNI è questa: ora quando mi si presenta un problema non mi sento più preoccupata, ma quasi contenta! Perché so che darò la possibilità a qualcuno di risolvere quel problema, mettendo in mostra le sue competenze.

Al di là di tante soddisfazioni personali - ora ho un fotografo professionista personale e le mie architetture non sono mai state così valorizzate - quello che più mi ha colpito finora è stata la disponibilità inaspettata di tanti Membri. Avere il notaio Guglielmino che ti raggiunge in studio per una consulenza al volo, oppure il nostro ortopedico dott. Umberto Donati che di domenica sera ti fa una consulenza a distanza per un improvviso trauma, sono solo alcuni dei tanti esempi che potrei citare tra i successi della partecipazione a BNI.

Vorrei menzionare a titolo rappresentativo anche Simone Rossi (consulente immobiliare), Micaela Canzini (amministratore di condominio) e Andrea Veratelli (idraulico): tre categorie professionali con cui non sempre come professionista in passato mi sono trovata in

accordo e con cui difficilmente riesco a collaborare con la necessaria serenità. Ebbene, ciascuno di loro mi ha stupito per competenza e serietà. In particolare, Simone per come ha risolto una situazione davvero inestricabile e aiutato due persone a me care nella vendita della loro casa. Micaela per il modo assolutamente trasparente, efficace e tempestivo di fare il suo lavoro: niente fronzoli, solo soluzioni condite da tanta umanità. Infine, Andrea perché risponde sempre presente: qualsiasi problema io debba risolvere per i miei clienti, lui c'è.

Nel mio Capitolo apprezzo ogni singolo collega Membro. Ognuno di loro mi ha dato modo di scoprire cosa li contraddistingue non solo dal punto di vista professionale, ma anche e soprattutto umano. Il valore che più mi fa sentire a casa è sicuramente quello della cura. L'idea di piantare il seme della fiducia e innaffiarlo e curarlo giorno dopo giorno per far crescere la pianta del rispetto e quindi della collaborazione.

Penso che soprattutto nella fase iniziale il fatto di essere stata una sportiva agonista mi ha permesso di puntare all'obiettivo e tenere duro anche quando si respirava un certo scoraggiamento per non riuscire a fare il salto numerico necessario al lancio. Il mio intento era quello di far sentire il nostro gruppo una vera squadra che si sostiene e si rispetta, senza lasciare indietro nessuno. Come primo presidente del Capitolo BNI "Pareto" e primo Gold Member della Region BNI Bologna Ferrara, ho messo tutte le energie che avevo per il nostro progetto di Capitolo. Ci tenevo che lo spirito fosse quello giusto: sorriso, sostegno, partecipazione, insomma squadra!

Che dire? Le eccellenze nel Pareto sono tante è un piacere e un onore fare parte di questa squadra.

Cristina Marchi
Architetto
Via Carrettieri 2, Bologna
cell. 3394066985 - e-mail: cristina@marchistudio.com

Nuove competenze per il business

Sono Juri Briguglio, consulente forniture ufficio, noleggio vendita stampanti/multifunzione e realizzazione gadget aziendali (PTO). Da oltre 15 anni opero in questo settore e grazie alla mia esperienza riesco a risolvere le esigenze dei miei clienti con un servizio rapido, puntuale e preciso, fornendo innovazione ove necessario e razionalizzando e ottimizzando consumi.

La prima volta che ho sentito parlare di BNI è avvenuto durante un incontro aziendale: mi stavo raffrontando con un mio collega di Torino, Giovanni Puliafito, che in quel momento stava ottenendo risultati importanti con aumenti interessanti di fatturato. Gli ho chiesto come facesse soprattutto a fare nuovi clienti in modo così semplice. Lui mi chiese "Non conosci BNI??" Io sin a quel momento non ne avevo mai sentito parlare e sono caduto dalle nuvole.

Giovanni aggiunse: "Sai, è dal oltre 3 anni che sono iscritto a BNI nel Capitolo BNI "Wall Street". Si tratta di un network referenziale di professionisti: questo mi ha permesso di crescere!!" Poi mi pose una domanda chiave: "Dove puoi trovare la possibilità entrare in contatto con tanti professionisti in un solo istante e avere la possibilità di fare business e di crescere professionalmente?"

Io non avevo una risposta! Molto gentilmente Giovanni mi girò il contatto di Luca Pellegrino, l'Executive Director di Bologna, che mi illustrò come fare per partecipare a un incontro nel mio territorio.

Inizialmente ero scettico essendo stato scottato in precedenza dai network marketing e credevo che fosse una cosa simile. Ma alla fine ha prevalso il senso degli affari perché non puoi essere un buon commerciale se non vedi e non provi a toccare con mano le opportunità offerte. Alla fine, sono andato al primo incontro.

Era luglio 2016. Grazie a Luca Pellegrino ho avuto la possibilità di vedere operare presso l'hotel Best Western Plus Tower il Capitolo BNI "Felsinea". Sono stato colpito subito dalla cordialità verso di me da parte dei Membri che si sono presentati mostrando interesse verso ciò

che facevo e spiegando di cosa si occupavano. Vedere tante persone che alla mattina presto si incontravano mi ha colpito. L'elemento più strabiliante era vedere che tutti i Membri erano disponibili uno verso l'altro, al fine di raggiungere il business in maniera corretta e genuina!

Sono andato a quel mio primo incontro con la mente aperta e ho cercato di osservare con attenzione ogni particolare per coglierne la potenza e il valore. E assolutamente non ne sono stato deluso. Anzi, subito ho avuto la voglia di diventarne parte.

Avendo capito le potenzialità del sistema BNI, sono arrivato al core group del Capitolo BNI "Pareto", in quel periodo erano in pochi. Sono stato accolto da tutti, anche se non li conoscevo, con un sorriso, cordialità, disponibilità e voglia di conoscersi. Ho deciso in un secondo di iscrivermi: il lato umano per me è fondamentale. Di questo devo ringraziare: il Director Michele Guerrini, i Membri Alberto Piovani, Marco David, Danilo Perini, Fabrizio Tonelli, Giuseppe Tomaiuoli, Cristina Marchi, Guido Rubbi e Andrea Rodeghiero.

Il successo del mio Capitolo è legato a tutti i Membri che lo compongono che con un sorriso, professionalità e cooperazione che ti fanno sentire parte del gruppo e fa sì che si raggiungano traguardi importanti sia in termini di business, sia di risultati nel mondo BNI a livello nazionale.

Ormai non fa più parte del mondo BNI ma ringrazio ancora il mio collega Giovanni: senza il suo consiglio non avrei mai potuto cogliere l'opportunità di far parte di BNI!

Credo che tutte le attività in generale possano trovare vantaggio dal sistema BNI, perché non esiste metodo migliore dove sei a contatto con professioni di alto profilo, dove non esiste concorrenza, ma si vive in cooperazione dando il massimo finalizzato all'incremento del business reciproco.

Ogni volta che so di dover andare a un incontro sono felice di partecipare, perché non esiste posto dove posso prendere spunto dai successi altrui, dalle loro esperienze e scambiare informazioni per crescere come persona e professionista.

Grazie a BNI per molti miei clienti sono diventato un punto di riferimento oltre la mia professione, perché quando ci sono problemi

o necessità sono in grado di dar loro il nome giusto con prontezza. Questo mi permette di fidelizzarli ulteriormente.

Straordinario è vedere i risultati che ottiene il power team edile che, grazie a una collaborazione continuativa molto efficace, tramite una referenza ha concluso di un affare per la vendita di un immobile di oltre 2,1 milioni di euro.

Vorrei coinvolgere in BNI i miei colleghi che sono dislocati in diverse località di Italia. BNI è un'occasione unica che ti permette di crescere professionalmente ed economicamente e non c'è miglior sistema per un commerciale per ottenere clienti profilati. Quando sento i miei colleghi, sempre dico loro che se non aderiscono a BNI stanno buttando via un'occasione unica.

Stimo profondamente tutte le persone che fanno parte del mio Capitolo: ognuno di loro, con esperienze e risultati professionali ottenuti, arricchisce la mia persona sia dal lato umano che professionale. Inoltre, apprezzo molto tutti i Membri che hanno fatto e stanno facendo parte del Comitato del Capitolo: grazie alla loro dedizione, hanno fatto ottenere e stanno ottenendo risultati importanti per il Capitolo.

Devo ringraziare BNI per la continua formazione che mi ha permesso di acquisire nuove competenze e migliorare la mia attività e professionalità e i Membri del mio Capitolo perché mi aiutano a migliorarmi costantemente.

Juri Briguglio
Forniture per ufficio
Via Abba, 14 – Bologna
cell. 3391354126 - e-mail: brigugliojuri@alice.it

Il potere della collaborazione

Mi chiamo Gloria Fanti e sono architetto da più di 20 anni. Nella mia normale vita lavorativa faccio tutto quello che fa un architetto: progettazione, direzione lavori, nuove costruzioni, concorsi pubblici, ecc. In BNI ho scelto di ricoprire solo alcuni ruoli specifici della mia professionalità, preferendo di occuparmi di sicurezza nei cantieri edili, pratiche catastali e verifica degli immobili per le compravendite e sanatorie edilizie.

Ho conosciuto BNI (la più grande organizzazione di scambio referenze al mondo) grazie ad Atos Cumani, l'impresa edile del mio Capitolo. L'ho conosciuto in un cantiere dove dovevamo fare un consolidamento di una parete controterra. Ci siamo trovati bene e mi ha incaricato di seguire la sicurezza in alcuni suoi cantieri. Un giorno mi ha detto che ero proprio la persona giusta per BNI perché ero efficiente, competente, rapida e precisa soprattutto nei tempi richiesti dai clienti. Proprio la persona che stavano cercando! Ma è stato molto vago su cosa fosse effettivamente BNI, consigliandomi di chiamare Michele Guerrini, il Director che guida il Capitolo. Ho pensato "Chi? Perché dovrei chiamarlo? E poi cosa dovrei dirgli??" Troppo vago. Però ho continuato a pensarci, ero curiosa, e un po' mi dispiaceva essere così codarda e timida da non fare un'esperienza nuova. Dovevo farcela. Un bel respiro e via! Così ho preso coraggio e un giorno ho pressato Atos perché fosse un po' più dettagliato.

Risposta lapidaria: "Vieni il 16 luglio al Best Western Hotel di Bologna così capisci meglio. Facciamo un evento. Sei mia invitata!"

Non sapevo davvero cosa aspettarmi e mi sono ritrovata a quello che era il "lancio" del Capitolo BNI "Vittoria Bologna"! Oggi so perfettamente che il lancio è il giorno in cui un gruppo di lavoro BNI comincia ufficialmente la sua attività.

Quel giorno Luca Pellegrino e Michele Guerrini hanno fatto una bella presentazione del progetto di BNI e ho cominciato a capire meglio di cosa si trattasse la faccenda. Ogni Membro del gruppo ha detto

qualche parola e io sono rimasta particolarmente colpita da quella del grande avv. Andrea Corsini: "BNI è un treno che passa..." Questa frase mi tormentava. Pensavo in continuazione "E se non ripassa? Se sto perdendo l'occasione di rilanciarmi?" Per contro mi preoccupavo di fare un investimento forse a vuoto che non mi avrebbe portato nulla.

Inoltre, mi chiedevo "Nel Capitolo visionato ci sono già sia l'ingegnere che l'architetto. Cosa potrei fare dentro il gruppo?"

Era una fase particolarmente delicata della mia vita professionale. La crisi del settore edile mi aveva segnato profondamente e non riuscivo a trovare un modo per farmi conoscere. Stavo navigando a vista tra sito internet, pagina FB, blog, volantinaggio. Ma non avrebbero mai potuto essere dei canali efficaci per pubblicizzare una professionalità come la mia. Ora lo capisco, 3 anni fa ero solo molto confusa e preoccupata dall'eventualità di dover chiudere lo studio.

Complici padre e marito che mi hanno sostenuto e spronato, ho fatto questa scommessa e mi sono iscritta! Il primo incontro di settembre 2016 ero ufficialmente uno dei Membri del Capitolo BNI "Vittoria Bologna".

Quel giorno morivo di paura!! Mi avevano spiegato rapidamente che avrei dovuto parlare per 60" per descrivere la mia attività, ma non sapevo proprio da che parte iniziare. Ho scritto, ho provato la presentazione e poi mi sono presentata all'incontro. Cercavo di confondermi con la tappezzeria per non dover parlare con nessuno, speravo solo di veder comparire Atos all'orizzonte per avere qualcuno a cui appoggiarmi. Invece, si è avvicinato con grande empatia Federico Capoccia. Mi ha fatto sentire meno sola e mi ha intrattenuta raccontandomi delle sue esperienze di vita in Australia. Forse se non avesse iniziato a parlare con me sarei scappata a gambe levate e non mi sarei più fatta vedere. Avrei fatto un errore imperdonabile.

Quando è iniziata la riunione ho cominciato ad ascoltare le varie presentazioni e a capire un po' di cosa si occupavano gli altri Membri. Erano già oltre una ventina, ma volevano crescere in fretta. Avevano una carica e un'energia che mi hanno subito contagiato.

Nonostante mi tremasse la voce durante i miei 60" e non riuscissi bene a far capire di cosa mi occupassi, stare con loro il mercoledì mattina

mi caricava di energia e riuscivo ad affrontare con la giusta energia il resto della settimana. Erano come un gruppo di terapia da cui attingevo positività e visioni di business di cui io ero completamente digiuna. Ho iniziato a fare qualche corso di comunicazione e marketing (che ho scoperto essere compresi nell'iscrizione) e ho iniziato a crescere. Ho cominciato a esser più attenta a come mi ponevo verso gli altri, a come mi vestivo, a come parlavo e l'atteggiamento di cambiamento si è rapidamente esteso anche alla mia vita quotidiana.

Un giorno mi sono accorta che non riuscivo a ricevere referenze dagli altri Membri. Michele mi ha consigliato di non mettermi in contrapposizione con l'arch. Francesca Lenzi che ricopriva il ruolo di progettista e DL, ma di cercare una collaborazione con lei.

Mi sembrava un consiglio così sciocco... Pensavo "Come posso collaborare con un collega che fa il mio stesso lavoro? Evidentemente è un mio competitor!!"

BNI mi ha insegnato invece che i migliori partner di business sono proprio i colleghi! Atteggiamento cambiato, un efficace memory hook ("Gloria Fanti, l'architetto con l'elmetto"), qualche bella e preziosa testimonianza da parte dell'onnipresente Atos Cumani e dell'ing. Matteo Pecchia, strutturista del Capitolo, e i risultati sono presto arrivati. Le referenze sono aumentate e anche io sono riuscita a darne di molto interessanti.

A distanza di 3 anni sono riuscita a mantenere i rapporti anche con Francesca e Matteo (che poi sono usciti dal gruppo) e a instaurarne di altrettanto solidi con altri tecnici che sono entrati. Il mio fatturato annuo è aumentato del 400% rispetto al 2016, andare alle riunioni del mercoledì mattina continua a essere uno stimolo e una ricarica e ho imparato a vendere meglio le mie competenze, innescando così un circolo virtuoso che è ampiamente uscito dai recinti di BNI, dilagando.

Quindi approfitto di questa occasione per ringraziare Atos Cumani per avermi invitato a conoscere il gruppo, Andrea Corsini per la sua comunicatività, Federico Capoccia per l'accoglienza, Michele Guerrini per i consigli secchi e poco empatici ma efficaci, Francesca Lenzi e Matteo Pecchia perché ormai sono amici, e tutti i Membri vecchi e nuovi del Capitolo perché non esiste un gruppo di lavoro più affiatato,

accogliente, divertente ed energetico del Capitolo BNI "Vittoria Bologna"!!

Ci sono tanti amici che secondo me avrebbero tanto da dare e ricevere entrando nel Capitolo; qualcuno sono riuscita a invitarlo, qualcuno si è anche fermato con noi. Tuttavia, mi rimane il cruccio che la maggior parte di loro bollano i miei inviti come un tentativo di "vendita" di chissà quale prodotto o di ingresso in chissà quale setta, e si lamentano subito dell'orario in cui si svolgono gli incontri senza cogliere l'opportunità che sto offrendo loro. Mi dispiace sinceramente per loro.

Vorrei imparare a comunicare meglio BNI agli altri e contribuire a far crescere ulteriormente il mio Capitolo, che conta ora più di 60 Membri. Il Capitolo mi aiuta da 3 anni, voglio aiutarlo con la stessa energia. Per ora sono riuscita a far guadagnare a Membri del Capitolo quasi 225.000 euro nei settori più svariati, ma ovviamente più in edilizia, il mio campo.

Oggi BNI è per me un modo di vivere. Ascolto molto di più le persone con cui vengo a contatto quotidianamente e, quando non sono inopportuna, propongo le competenze dei Membri del mio Capitolo, mi organizzo per fare degli incontri One to One all'interno dell'agenda settimanale. Quando un Membro mi chiede anche solo una consulenza, mi muovo ancora più in fretta del solito perché so che loro fanno lo stesso con me. Frequento spesso dei corsi di aggiornamento e sono accogliente con i nuovi Membri perché so quanto ci si può sentire spaesati all'inizio. Ho imparato il potere della collaborazione e ho creato legami stretti anche con Membri di altri Capitoli con cui lavoro in maniera stabile.

Un grazie di cuore a questa organizzazione di lavoro. Grazie BNI!

Gloria Fanti
Architetto

Via O. Trebbi n. 7 – Bologna
cell. 3389779501 - e-mail: studiofanti@libero.it

Business sano, etico e collaborativo

Mi chiamo Angelo Messina e sono il titolare della Cirenaica Ristrutturazioni s.a.s. di Bologna, azienda specializzata nelle ristrutturazioni edili di interni ed esterni.

Un mio carissimo amico e collaboratore, Carmine Oliva, mi ha introdotto nell'ambiente BNI a Bologna. Era settembre 2016 quando conobbi il Capitolo BNI "Felsinea", che all'epoca contava già oltre una trentina di Membri. Durante un incontro di lavoro, Carmine mi propose di partecipare a un evento di lavoro e accettai volentieri.

Al momento della mia prima partecipazione, la mia aspettativa era di trovare una soluzione di marketing utile ad ampliare il numero dei miei contatti. Rimasi soddisfatto e sin da subito decisi di prendere parte agli appuntamenti settimanali del "Felsinea"!

Devo ammettere che i successi ottenuti grazie a BNI sono tanti, partendo da una mia crescita personale per arrivare all'aumento del fatturato della mia azienda. Tutto grazie al confronto con imprenditori e professionisti del mio stesso territorio, persone di valore con le quali confrontarsi apertamente.

A seguito della mia adesione a BNI, mi sento di voler ringraziare tutti i Membri del Capitolo BNI "Felsinea" che hanno creduto in me, che mi hanno dato fiducia e che ancora oggi continuano a darmi nuove opportunità di lavoro nel mio settore.

Alla luce dell'esperienza fino a oggi maturata, penso che possano trovare particolare vantaggio dal conoscere BNI tutti quei professionisti e imprenditori che abbiano il desiderio mettersi in discussione, mettendo a disposizione di altri le proprie conoscenze e utilizzando le competenze degli altri per crescere reciprocamente. Questo è quello che in BNI chiamiamo "Givers Gain"!

Il martedì mattina, giorno dell'incontro con i Membri del mio Capitolo, mi sento pervaso da energia positiva. Il mio Capitolo è unico perché si respira tanta professionalità. Per me, partecipare a BNI davvero significa poter fare business in modo sano, etico e collaborativo. Mi

senso di aver fatto la scelta giusta per far crescere in modo ottimale la mia azienda.

Il successo di BNI parte dal coinvolgimento di imprenditori e professionisti validi. Ogni Membro ha l'esclusiva di un certo settore (all'interno del Capitolo non c'è concorrenza): insieme ci scambiamo opportunità di business attraverso le referenze e la fiducia. Per questo vorrei avere con me in squadra in BNI un collega fabbro che stimo molto e con il quale già collaboro: sono certo che con noi potrà trovarsi benissimo!

Angelo Messina
Impresario edile

Via Achille Grandi, 10 - Anzola nell'Emilia (Bologna)
cell. 3922275106 - e-mail: tecnico@cirenaicaristrutturazioni.it

Un nuovo approccio di vita

Mi chiamo Dario Alessio Taddia e da 30 anni svolgo la professione di dottore commercialista, consulenza societaria, contenzioso tributario e incarichi quale Sindaco di società. Opero principalmente con aziende e professionisti del nord Italia e con referenti esteri.

Sono entrato in contatto con BNI attraverso un consulente finanziario che aveva postato un articolo su LinkedIn. Ho chiesto di invitarmi a un incontro conoscitivo e ho aderito immediatamente al circuito BNI, fondando il Capitolo BNI "San Petronio" di Bologna. L'opportunità di essere con professionisti e imprenditori di alto livello della mia città, mi ha fatto capire come sia importante il lavoro di squadra. Sono sempre rivolto verso il futuro e BNI mi è parsa subito una opportunità da non lasciarsi sfuggire.

Dopo l'adesione al progetto, ho immediatamente iniziato la costruzione del mio Capitolo attraverso il coinvolgimento delle persone migliori che conoscevo nei differenti settori lavorativi, affinché il livello dei partecipanti al mio gruppo di lavoro fosse qualitativamente alto.

Il primo incontro operativo mi ha confermato la concretezza del metodo e la sensazione è stata di grande energia che si sprigionava dalla collaborazione di gruppo. La grande professionalità nello svolgimento dell'agenda della riunione è stata un elemento fondamentale per la partecipazione.

Devo dire che ancora in fase di core group (ovvero a Capitolo non ancora operativo), ho già ricevuto una interessante referenza per una pratica professionale di notevole importanza. Questa opportunità è persino giunta da un Membro BNI di una città diversa dalla mia: questo è il valore di fare rete in una organizzazione presente su scala globale! Ancora oggi mi sento di ringraziare particolarmente questa persona e anche coloro che hanno accettato il mio invito ad aderire al Capitolo credendo in me e nel progetto "San Petronio".

Alla luce della mia esperienza in BNI, penso che ogni categoria professionale o imprenditoriale possa trovare in BNI un notevole vantaggio.

La sveglia del giovedì (giorno in cui incontro il mio Capitolo) è motivo di piacere e mi dà la carica, perché so di incontrare la squadra con la quale collaboro. Il mio Capitolo è unico perché abbiamo dei Membri eccellenti e si crea sempre un ambiente molto accogliente. Inoltre, non dimentichiamoci abbiamo anche l'appoggio dall'Alto perché siamo... del "San Petronio"!

BNI è parte integrante della mia professione e della mia vita quotidiana. Ogni volta che qualcuno richiede un nominativo specifico per risolvere una necessità, i Membri del Capitolo hanno quel contatto. Questa "magia" si ripete ogni volta: questo è il passaparola organizzato che porta al successo i Membri BNI in tutto il mondo!

Tutti i Membri del mio Capitolo sono davvero speciali e apprezzo particolarmente coloro che sono avvezzi a lavorare con la creatività. Essere nel Capitolo BNI "San Petronio" è per me una grande opportunità di incontrare settimanalmente oltre una quarantina di professionisti e imprenditori che sono di grande stimolo per avere nuove idee, nuovi progetti, oltre che a una concreta opportunità di business. So di poter contare sempre su di loro per qualsiasi necessità o progetto o richiesta specifica.

Entrare in BNI ha significato per me passare dal lavorare in maniera singola, a un lavoro di team. Il concetto del "Givers Gain", dare prima di ricevere, non è solo un metodo di business, ma un metodo di vita.

Non potrei mai rinunciare all'abitudine dell'incontro settimanale mattutino: energia pura ed opportunità di sviluppo della mia professione!

Dario Alessio Taddia
Dottore commercialista
Piazza San Francesco 8, Bologna
cell. 3356097865 - e-mail: darioalessiotaddia@gmail.com

Da 99 a 100 – Storie di Membri BNI di successo

Grazie BNI

Mi chiamo Marco David e da circa 35 anni sono il titolare dell'impresa di pulizie Nuovaimpresadrc Drc, che si contraddistingue dalla concorrenza per la puntualità, la serietà e la presenza nei cantieri.

Per la prima volta ho sentito parlare di BNI (la più grande organizzazione di scambio referenze al mondo) da Giuseppe Tomaiuoli, mio cliente da circa 10 anni, il quale mi ha detto che c'era una innovativa opportunità di fare business in modo etico e collaborativo. Io ho partecipato al primo incontro di lavoro: eravamo meno di una decina di professionisti e imprenditori di Bologna. Eppure, ci ho creduto sin da subito e ho immediatamente aderito con costanza agli appuntamenti di lavoro del Capitolo BNI "Pareto".

A seguito dell'invito ricevuto da Giuseppe, subito mi sono fatto l'idea che collaborare con altri imprenditori poteva essere una buona opportunità di crescita del lavoro. Sono stato convinto ad abbracciare questo progetto dal grande entusiasmo di Giuseppe. Il primo incontro mi ha subito colpito! Il Director Michele Guerrini ha presentato BNI durante un incontro di presentazione avvenuto in un hotel vicino all'ospedale Sant'Orsola, a Bologna. Un aspetto che ricordo con piacere è che Giuseppe mi aspettava davanti all'hotel, presentandomi a tutti come suo "ospite".

All'inizio pensavo potesse essere una sorta di "catena di Sant'Antonio". Invece, mi sono dovuto immediatamente ricredere, in quanto, alla luce del sole, ho potuto constatare che era un metodo molto valido per aumentare la mia visibilità grazie al passaparola organizzato. Ho deciso di aderire al Capitolo perché con la mia professione potevo dare referenze e riceverne: ho intuito perfettamente che sarei riuscito a incrementare la mia attività, come si è dimostrato rapidamente nei fatti.

Il successo del "Pareto" deriva dai Membri che ne fanno parte: persone stupende, disponibili e professionali nello svolgere il loro lavoro con passione ed entusiasmo.

In merito alla mia partecipazione a BNI, mi sento di ringraziare prima di tutto Giuseppe Tomaiuoli, che mi ha permesso di conoscere questo mondo, e poi tutti i Membri positivi del Capitolo.

Mi sono fatto l'idea che tutte le attività possano trarre benefici nel partecipare a BNI, in quanto è possibile scoprire un mondo di professionisti seri e preparati con cui collaborare e crescere.

Attualmente il mio progetto in BNI è di migliorare la cerchia dei clienti e quindi avere più lavoro. Il Capitolo ha un ruolo molto importante, in quanto può dare più referenze e più visibilità alla mia azienda grazie all'efficacia del metodo e al passaparola strutturato.

Quando partecipo all'incontro settimanale di Capitolo, mi sento bene perché incontro persone legate, allegre e piene di buoni propositi, nonostante ci si alzi all'alba! BNI per me è come una famiglia. Nella giornata quotidiana vivo BNI come la mia azienda, in quanto cerco sempre di dare il meglio e cercare altre opportunità per incrementare sia il gruppo, sia la possibilità di condividere più opportunità dando le referenze ai miei colleghi di Capitolo.

Tra gli avvenimenti più sbalorditivi che ho visto con i miei occhi in BNI, posso citare lo scambio di una referenza dal valore di circa 3 milioni di euro! Questo mi ha fatto capire ancora una volta che il passaparola strutturato è veramente efficace!

BNI non è un'organizzazione come le altre. In BNI abbracciamo dei valori ed esiste un'etica professionale: se si prendono degli impegni verso gli altri, devono essere rispettati.

Penso con convinzione che BNI è meglio di tutte le fonti di pubblicità, ne parlo ai miei clienti e conoscenti con tanto entusiasmo perché funziona! Ecco perché dico con convinzione... "Grazie BNI!"

Marco David
Impresario ditta pulizie
Via San Marino 36, Granarolo dell'Emilia (Bologna)
cell. 3288286717 - e-mail: nuovaimpresadrc@libero.it

Nuovo sviluppo degli affari

Mi chiamo Alessandra Garribba e da molti anni la mia vita è dedicata alla formazione, inteso come strumento di crescita e sviluppo delle persone, sia dentro che fuori dalle organizzazioni. Non amo la formazione didascalica mentre credo che attraverso percorsi emozionanti e coinvolgenti le persone possano apprendere anche i concetti più complessi e nozionistici. Proprio per questo motivo ho creato una squadra di persone come me appassionate alla formazione che condividono quotidianamente questa modalità educativa. Uno degli ambiti più delicati nei quali con la mia organizzazione svolgo questa attività è il settore della formazione in ambito di sicurezza sul lavoro, cioè la formazione "obbligatoria" per legge che ogni azienda deve svolgere. Lavoriamo su tutto il territorio nazionale con una predilezione per il territorio dell'Emilia-Romagna.

Ho conosciuto BNI - la più vasta organizzazione di scambio referenze al mondo - grazie al mio commercialista che mi ha parlato di un gruppo di imprenditori e professionisti di cui faceva parte che si incontravano periodicamente per sviluppare relazioni e business.

L'affidabilità della persona che mi ha invitato ha avuto grande importanza, ma anche la possibilità di poter entrare in relazione con imprenditori e professionisti del mio territorio mi ha molto invogliata.

Ho partecipato a un core Group a Bologna nel 2017. La presentazione a cui ho assistito mi è molto piaciuta, chiara, incisiva e dettagliata mi ha fatto immediatamente comprendere che quella formula poteva fare al caso della mia azienda. Ho intravisto subito la possibilità di sviluppo per il mio business. Al primo incontro non avevo aspettative particolari, anche perché avevo pochissime informazioni ma ero molto curiosa di capire come funzionasse.

Mi sono piaciuti particolarmente lo stile professionale dell'incontro e il target di partecipanti serio e qualificato e questo mi ha fatto propendere per l'adesione che è avvenuta seduta stante.

Come successo del mio gruppo di lavoro, il Capitolo BNI "San Petronio", posso citare il grande affiatamento tra i Membri fondatori che hanno lavorato senza sosta per arrivare al lancio che ci ha permesso, unici nella Region BNI Bologna Ferrara, di lanciare a oltre 35 Membri, conseguendo il titolo di "Hall of Fame" ancora prima dell'avvio del Capitolo.

Oggi mi sento grata all'organizzazione che ci permette settimanalmente di sviluppare i nostri affari attraverso la trasmissione di un metodo particolarmente efficace.

Qualsiasi imprenditore o professionista che abbia relazioni sul territorio può trarre vantaggio dalla partecipazione a BNI: non vedo limitazioni legate alle categorie di appartenenza o alla professione esercitata, basta seguire il metodo con serietà e professionalità e i risultati arrivano per tutti.

Sicuramente come Capitolo abbiamo l'obiettivo di crescere dal punto di vista numerico in modo da coinvolgere quanti più imprenditori e professionisti del territorio a cui dare questa grande opportunità di fare affari in modo etico e collaborativo.

Il lavoro di BNI non si svolge solo la mattina in cui ci si incontra. Anzi, si svolge proprio nei giorni in cui si è lontani dai colleghi di Capitolo perché sono proprio quelli i momenti in cui si sviluppano le referenze e le opportunità per loro. Direi che, in vista dell'incontro, il sentimento che mi accompagna è la soddisfazione di aver lavorato bene durante la settimana e poter così portare nuove referenze e opportunità di business ai miei colleghi di Capitolo.

Le 3 caratteristiche che rendono unico il mio Capitolo sono la cordialità dei rapporti tra i Membri, la professionalità degli stessi e il clima collaborativo che si respira quotidianamente. Ogni giorno ascolto le persone e interpreto le loro esigenze cercando subito un collegamento tra quanto mi viene detto e le richieste dei miei colleghi durante le riunioni di Capitolo.

Oggi mi sento di ringraziare il mio commercialista, Angelo Fasson, per aver pensato a me e avermi offerto questa splendida opportunità di business attraverso il circuito BNI.

Tra le persone che maggiormente apprezzo nel mio Capitolo c'è Elisa Mannino, consulente del lavoro, per la grande professionalità, entusiasmo ed energia instancabile che mette nelle attività di networking, facendosi promotrice sempre di iniziative che capaci di aiutare i Membri a sviluppare nuove referenze.

Tra i valori BNI indubbiamente preferisco il Givers Gain poiché riflette la mia visione del mondo e il mio modo di vivere le relazioni professionali.

Il contributo che ho portato al mio Capitolo è stato un impegno costante e continuo teso a collaborare proprio con tutti anche con coloro che sono più distanti da me dal punto di vista professionale. Credo di essere un punto di riferimento per i miei colleghi sia nell'attuazione del metodo BNI che in generale come professionista a cui affidarsi con fiducia.

Alessandra Garribba
Formazione e sicurezza sul lavoro
Via Marconi 51, Bologna
cell. 3933331844 - e-mail: info@kepleroservizi.it

Aiutare gli altri è naturale come respirare

Mi chiamo Pietro Rocchetta Casadio, sono un fotografo pubblicitario da tanto tempo, visto che la mia famiglia si occupa di fotografia dal 1896. Non faccio il fotografo solo perché "ci sono nato dentro", ma perché mi riesce bene e lo faccio con passione. In questo settore sono un punto di riferimento e infatti anche gli altri fotografi mi cercano per avere aiuto nella loro professione, formando un gruppo di studi e fotografi che collaborano con continuità e successo, sia a Bologna (la mia città natale) che nel resto d'Italia e all'estero. Spesso ci troviamo a soddisfare richieste che altri fotografi non sono riusciti a esaudire, portando avanti rapporti con clienti per molte decadi.

In realtà mi ha parlato di BNI per la prima volta un mio familiare, ma poi in realtà mi ha portato alla prima riunione il mio stampatore di fiducia, dicendomi "Tu mi passi referenze dei tuoi clienti, credo che tu debba venire a vedere un posto fatto per te!" Mi fido di lui perché come me è uno che non chiede, ma piuttosto dà risposte reali e affidabili, sia che gli passi un lavoro, sia che mi debba dire che è meglio scegliere altro. Ci somigliamo molto in questo.

Ero curioso, era un buon periodo per il mio lavoro, avevo dei nuovi grossi clienti, con commesse davvero interessanti, ma mi rendevo conto che non potevo sedermi sugli allori ed era un periodo in cui ero molto ricettivo a nuove opportunità. Non bisogna dire di no senza almeno capire di che si tratta.

Era il 21 dicembre del 2016, mi stavo preparando a riposarmi qualche giorno dopo un periodo davvero intenso di lavoro e successi, arrivai la mattina presto, pronto come per un incontro con un nuovo cliente. Fui accolto con grande partecipazione da una trentina di iscritti del Capitolo BNI "Vittoria Bologna", attivo da luglio 2016, ma già super affiatato. Era composto da professionisti stimabili, alcuni li conoscevo già perché noti a Bologna, uno era anche già un mio cliente e mi accolse con grande affetto. Mi piacquero subito come gruppo.

Prima di partecipare a quell'incontro non avevo vere aspettative, ma ero pronto a fare parte del mio lavoro, ovvero convincere clienti ad affidarmi la loro immagine fotografica. Ne uscii decisamente contento, vedevo le opportunità e alcune risposte che cercavo da tempo. Chiesi di poter tornare, dato che il Capitolo faceva una breve pausa per le festività Natalizie.

Il motivo che mi ha convinto ad aderire a BNI è che era una opportunità per la mia attività di crescere strutturalmente e di poter accedere a risposte in unico posto senza disperdere tempo e risorse. Credo che la parola che tutt'ora mi fa più piacere ripetere quando parlo di BNI è etica, per me essenziale e importante, la stessa con cui anche gli altri fotografi mi identificano.

Il mio è un Capitolo composto dal meglio dei professionisti di Bologna, lo so perché ancora adesso scopro capacità e conoscenze incredibili ogni giorno che passa, e vive su due livelli: il primo è quello per cui è nato, ovvero creare rapporti Verticali di lavoro che portino al successo di entrambe le parti Domanda e Offerta; il secondo sono i rapporti Orizzontali, di fiducia reciproca, di risposte complete ed esaustive e continua voglia di migliorare, unita a una simpatia diffusa (che non è amale alle 7 di mattina) e una incisività in quello che succede o succederà.

Chi ringraziare, oggi? Penso tutti quelli che mi hanno ascoltato e dato corda alla mia voglia di fare sempre meglio e creare quella struttura che è stimata anche negli altri Capitoli. Non mi fermo mai, perché "se puoi fai, se non fai ti annoi", ma soprattutto tutto può essere migliorato immaginando e ascoltando. Molti dei miei colleghi Membri ormai lo sanno e ci sentiamo spesso per confronti continui e proposte che ci, anzi mi, migliorano ogni giorno. Ringrazio poi i colleghi fotografi che mi hanno creduto e ora sono felicemente accasati in altri Capitoli. Ho fatto un regalo a loro che si è tramutato per me in ulteriore crescita professionale e di business e nell'essere fotografi più soddisfatti.

Penso che BNI sia il miglior modo di crescere professionalmente e come struttura lavorativa. È particolarmente suggerito quelle categorie che hanno bisogno di crescere, per cambiamento di situazione, necessità o desiderio. Oppure per chi voglia imparare a fare l'imprenditore, perché magari si è bravissimi a fare la propria

professione, ma fare l'imprenditore è diverso, occorre di competenza che non impari se non con il confronto e con un corso dedicato.

Quando frequento un corso di Luca Pellegrino, mi rendo conto di quanto BNI è conveniente... a conti fatti il costo di BNI è ampiamente ammortizzato da quanto impari nelle attività didattiche di marketing referenziale, ben più che nei costi di iscrizione e registrazione a BNI.

Da quando sono arrivato in Capitolo, ho cercato di creare il migliore workflow possibile delle attività collettive e continuamente indago e miglioriamo insieme. Ho iniziato proponendo la mia esperienza per ottimizzare le immagini di ritratto possibili per il nostro Capitolo, che attualmente sono diventati lo "standard" in tutti i Capitoli della Region BNI Bologna Ferrara. Ho coinvolto tutti gli altri Membri in strategie di successo e di riferimento per quel che riguarda la nostra comunicazione interna/esterna.

A ogni incontro settimanale arrivo presto, molto presto. Cerco di essere sempre uno dei primi ad arrivare, inizio rispondendo a domande degli altri Membri e vado avanti a cercare di essere un utile punto di riferimento positivo e realista. Provo a tirare fuori il meglio da me e da chi ho intorno, cosa che faccio sul lavoro quotidianamente e riporto con naturalezza anche nel Capitolo.

Penso che nel Capitolo BNI "Vittoria Bologna" emergano caratteristiche peculiari quali la professionalità di qualità indiscutibile, la simpatia e l'inclusività in un rapporto fatto di contatti continui, voglia di migliorare.

Oggi BNI è presente in tutto quello che faccio, ogni volta che entro in una discussione che presuppone la ricerca di soluzioni, BNI diventa il mio miglior catalogo di risposte. Si sono ormai formati insieme a me e ai Membri un gruppo di "extra Membri", fatto di famigliari, amici e clienti, che sanno cosa faccio e accedono alle mie risposte che diventano referenze continue verso i miei colleghi Membri.

Con piacere condivido un successo personale in BNI. Ho presentato Alessandra Voltan, la grafica del mio Capitolo, a uno dei miei colleghi collaboratori fotografi, Alfonso Santolero. Entrambi avevano un sogno di crescita professionale verso una direzione comune. Da questo incontro in breve tempo è nato la loro agenzia di comunicazione, che

li ha portati insieme a successi e traguardi davvero bellissimi, e che ora per me è diventata un punto di riferimento assoluto.

Vorrei coinvolgere alcuni dei miei clienti più affidabili. Alcuni li ho già presentati in Capitolo, altri ho trovato o sto cercando il modo di portarli alle riunioni o a un evento dedicato. Poi c'è il geometra home manager, Silvia Rosano, che già passa referenze a molti Membri del Capitolo e che ha già manifestato interesse a BNI.

Massimo Delucca (MGP) mi ha invitato a conoscere BNI e per questo riceve i miei grazie spesso, sia per la sua professionalità indiscutibile che con l'aumento di richieste che gli faccio per le esigenze di stampa mie e dei miei clienti e colleghi.

Difficile scegliere un Membro in particolare che meriti la mia stima in Capitolo, ma credo che Andrea Corsini, primo Presidente in carica quando entrai in BNI, sia un ottimo spunto su positività e disponibilità per tutti i Membri.

Spero ogni giorno che i colleghi Membri pensino bene di me. Per me aiutare gli altri e la crescita del mio Capitolo è naturale come respirare.

Pietro Rocchetta Casadio
Fotografo
Via Ugo Bassi, 9 – Bologna
cell. 3494765630 - e-mail: pietro@fotocasadio.com

Energia e determinazione

Sono Stefano Delaiti e sono un geometra libero professionista da 30 anni: mi occupo di edilizia ed in particolare per risolvere problematiche relative a catasto, topografia e relazioni tecniche integrate per proprietari che devono vendere i propri immobili. Le caratteristiche che mi contraddistinguono sono la competenza tecnica, la capacità di risposta alle esigenze del cliente, l'affidabilità e la puntualità.

In merito al mio primo approccio con BNI (l'organizzazione mondiale di scambio referenze), mi contattò l'ingegnere Valerio Verbi durante la formazione del Capitolo BNI "Pareto" di Bologna e mi chiese di partecipare a un incontro mattutino tra professionisti di diversi settori. Decisi di accettare per la stima nei confronti di chi mi rivolse l'invito e la sua visibilità locale; ho sempre creduto nell'esigenza di circondarmi di contatti giusti di cui fidarmi e di trovare opportunità di lavoro nuove avendo una rete di relazioni utili (con particolare riguardo alla mia attività). Inoltre, la possibilità di accedere a una rete di relazioni anche con professionisti di altri settori lo vedevo come un ulteriore potenziale di sbocchi lavorativi e lo sviluppo di nuove sinergie.

Il primo incontro avvenne nel gennaio 2017. All'epoca il Capitolo contava 18 Membri. Ricordo ancora l'incontro con tanti professionisti e imprenditori orientati a trovare negli altri risorse utili per il proprio lavoro.

L'aspettativa iniziale era di poter instaurare una rete di contatti di fiducia e di farmi conoscere attraverso la rete BNI. La sensazione finale è stata di riconoscere nei presenti sia clienti potenziali per trovare attraverso di loro un indotto, sia una platea alla quale raccontare la mia esperienza e rinforzare la mia reputazione professionale, in un clima rilassante e non antagonistico.

I motivi che mi hanno indotto ad aderire al Capitolo sono stati principalmente: la possibilità di mettere a fattor comune le esperienze di tutti i numerosi partecipanti; la condivisione di successi e insuccessi; l'accesso a una rete locale di relazioni sociali; la formazione

nell'ambito del marketing referenziale; l'opportunità di stabilire reciproci rapporti di fiducia tra i partecipanti.

Il successo più grande che ho potuto osservare all'interno del Capitolo riguarda Giovanni Campagna. Anni fa ha dovuto riavviare ex novo l'attività avviata 40 anni prima a seguito di una grave problematica aziendale. Grazie al metodo BNI e all'energia che ha saputo ritrovare, è riuscito a riprendere un ruolo importante nel mercato di riferimento bolognese, maturando grandi soddisfazioni personali, capaci di avere un effetto trainate per tutti i Membri del Capitolo BNI "Pareto".

Vorrei cogliere l'occasione per ringraziare: l'ingegnere Verbi per avermi invitato in BNI; il nostro Director Michele Guerrini per avermi proposto la carica di Vicepresidente in un semestre di attività di Capitolo, consentendomi di entrare meglio nelle logiche e nelle dinamiche di BNI; il nostro Executive Director Luca Pellegrino per i corsi di formazione, che hanno contribuito a migliorare la nostra conoscenza del metodo.

Ma in definitiva ringrazio tutti i Membri del Capitolo che hanno contribuito in modo diverso alla mia evoluzione.

A chi consiglio BNI? A professionisti che esercitano la propria attività con passione, preparazione, aperti ai cambiamenti, che hanno voglia di mettersi in gioco per fare business attraverso una rete di sinergie.

Nella giornata dell'incontro del mio Capitolo ci sono sentimenti particolari. So di trovare uno spazio dedicato per fermarmi a riflettere su come sto lavorando, sui miei risultati e sulle mie azioni, attraverso un dialogo tra persone che stimo.

La differenza nel mio quotidiano rispetto a quando non facevo parte di BNI è semplice: ora, quando mi si presenta un problema, so che darò la possibilità a qualcuno di risolvere quel problema mettendo in mostra le sue competenze e generando nuovo business. Oggi BNI significa per me creare business tra professionisti di ogni genere e capitalizzare le opportunità reciproche quando si presentano o addirittura anticiparle!

Gli incontri One To One creano molta vicinanza e ti fanno capire le esigenze di ogni singolo Membro: attraverso la conoscenza reciproca

tra i Membri si possono raggiungere collaborazione e risultati molto rilevanti.

Tra i valori BNI, preferisco particolarmente il Givers Gain, perché mi riconosco in esso, lo trovo sinergico ed efficace.

Fino a oggi ho generato un volume di business importante e ho portato nuovi Membri per diversificare le professionalità esistenti. Ritengo che tutti abbiano apprezzato il mio contributo, che non ha mai perso di vista la concretezza e la redditività del business.

Il punto di forza del circuito BNI consiste nell'energia e nella determinazione di tutti i Membri che lo compongono. Il mantenimento della prima posizione del "Pareto" per 13 mesi consecutivi nei Traffic Light dei Capitoli italiani è il risultato dell'applicazione costante del metodo e potrà essere di impulso a mantenere sempre più vivo un contesto di business tra tutti noi professionisti, anche in un mercato con criticità.

L'unione è la nostra forza.

Stefano Delaiti
Geometra

Via A. Costa, 4/2 – Bologna
cell. 3356371623 - e-mail: studiodela@dada.it

Passione e dedizione

Sono Villiam Fontanesi, insieme a mio fratello Gian Luigi ho fondato la Progetto Ufficio nel 1991: ci occupiamo di arredi per ufficio e per forniture principalmente in Emilia-Romagna (io Bologna e Romagna, mio fratello in Emilia), ma abbiamo realizzato forniture in diverse città del Nord Italia, a Roma, a Lugano. Proponiamo fornitori e prodotti di livello medio/medio alto, con prestazioni estetiche, funzionali e di durata nel tempo di particolare rilievo, convinti che la qualità nel tempo paga sempre.

Mi ha invitato in BNI (Business Network International, l'organizzazione di scambio referenze più sviluppata a livello mondiale) l'architetto Cristina Marchi, persona e professionista con la quale avevo già avuto modo di collaborare in maniera proficua: le sono servite un paio di telefonate per fare leva sulla mia curiosità e vincere la diffidenza dovuta a un precedente invito a partecipare all'incontro presso un altro format che mi aveva lasciato decisamente perplesso.

Certamente l'invito da parte di una persona che stimo è stato fondamentale per indurmi a approfondire questa opportunità, insieme alla prospettiva di conoscere nuove opportunità di business.

Ho partecipato a un incontro del Core Group a marzo 2017 e successivamente a un incontro di Capitolo presso il Best Western Plus Tower Hotel di Bologna a metà aprile: abito in provincia di Reggio Emilia ma lavoro da Bologna a Rimini, quindi mi preoccupava l'impegno di tempo e di energie necessarie per una mia partecipazione attiva. Poi ho visto tante persone motivate, piene di energia e di positività, e la cosa mi ha molto ben impressionato.

Ho cercato di capire meglio quali opportunità avrei potuto trovare con questo metodo e devo dire che alla fine dell'incontro la percezione che avrei potuto migliorare le mie capacità e le mie performance ha decisamente superato le titubanze dovute all'impegno necessario per conseguire gli obiettivi.

Non è stato un singolo episodio o avvenimento a farmi decidere di presentare la domanda di adesione: ho semplicemente intuito che la collaborazione attiva con altri imprenditori, il confronto e l'applicazione di un metodo strutturato e collaudato, rappresentavano un'opportunità che non potevo lasciar perdere. Inoltre, serietà, professionalità ed etica nel lavoro sono valori che applico da sempre. Condividerli in BNI è stato facile.

Vorrei ringraziare l'architetto Cristina Marchi per avermi invitato in BNI, il nostro Assistant Director Michele Guerrini per avermi proposto la carica di Segretario nel secondo mandato (ottobre 2017 - marzo 2018) consentendomi di entrare meglio nelle logiche e nelle dinamiche di BNI, il nostro Executive Director Luca Pellegrino per i preziosissimi corsi di formazione che tanto hanno contribuito a migliorare la nostra conoscenza del metodo. E tutti i colleghi Membri, con i quali condividiamo il piacere di stare insieme per un obiettivo comune.

Secondo la mia esperienza, tutte le categorie professionali possono trarre enorme vantaggio dalla partecipazione in BNI: forse chi non ha particolari propensioni caratteriali oppure opportunità lavorative ad avere nuovi contatti può beneficiare in maniera maggiore della condivisione dei contatti, del confronto con altri imprenditori, della applicazione del metodo BNI.

Nonostante le levatacce mattutine, l'incontro di Capitolo ci porta tanta energia, il piacere di vedersi e di frequentarsi, di scambiare esperienze e collaborazioni, di confrontarci con altri imprenditori, colleghi oppure ospiti, la soddisfazione di ottenere grandi risultati è qualche cosa di unico. Mi capita il giovedì mattina di arrivare presso la sede dell'incontro alle 6.30/6.40 e di trovare già un sacco di colleghi: qualche cosa vorrà dire, vero?

Passione, professionalità, rapporto umano tra le persone: tutto questo io vedo e respiro nel "Pareto" ogni settimana.

Gli invitati che vengono al "Pareto" rimangono tutti favorevolmente colpiti dalla grande competenza e dalla ottima organizzazione, ma con una coesione e un clima tra i colleghi molto positivo e tutt'altro che formale, di cui tutti si accorgono.

Mi sento una persona e un imprenditore diverso e migliore rispetto al passato, condivido l'appartenenza a un gruppo affiatato che può consentirci di raggiungere obiettivi grandiosi. Sempre più spesso mi capita di parlare di BNI e di ascoltare le persone che incontro per risolvere i loro problemi e referenziare colleghi. Si tratta di un circolo virtuoso che cresce in maniera esponenziale e si alimenta ogni giorno.

Fino a oggi sono capitati parecchi avvenimenti straordinari nel "Pareto": da business importantissimi (un affare per un valore di 2,1 milioni a seguito di una referenza) a richieste di contatti con aziende o professionisti esaudite in tempi rapidissimi grazie alle conoscenze personali di un collega Membro.

Ho già avuto modo di ringraziare l'architetto Cristina Marchi per l'invito in BNI e il fatto che ci conosciamo da tempo rende anche superflue troppe parole. Tuttavia, cerco di dimostrare la mia riconoscenza rispondendo in maniera ancora più veloce ed esaustiva alle richieste di informazioni, dettagli e chiarimenti nei progetti di arredo ufficio che continuiamo a sviluppare in collaborazione.

Senza fare torti ai colleghi Membri, tra le persone che maggiormente apprezzo mi sento di citare: Cristina Marchi, primo Gold Member del "Pareto"; la dott.ssa Giorgia Campana di Co-Gruppo per la professionalità e l'empatia dimostrata nei corsi di PNL che ho frequentato al di fuori di BNI; il nostro attuale presidente dott. Guido Rubbi per l'impegno e l'entusiasmo a raggiungere sempre nuovi obiettivi. Inoltre, tutti coloro che hanno svolto oppure svolgono mansioni operative con impegno di energie e tempo e risorse per il buon andamento del Capitolo e quelli che in maniera silenziosa e meno appariscente si mettono in gioco per gli altri e per se stessi.

Tra i valori BNI, preferisco il Givers Gain, perché sono da sempre mi riconosco in esso, anche prima di conoscere BNI.

Avere svolto con passione e dedizione il ruolo di Segretario mi ha dato maggiore visibilità e tanta consapevolezza sulle modalità di partecipazione al Capitolo. Realizzare che, rispetto ai primi tempi, le referenze che porto ai colleghi Membri non sono solamente frutto di richiesta da parte dei miei interlocutori (ascolto passivo), ma sono il

risultato di un'azione maggiormente efficace ed incisiva da parte mia, mi dà particolare soddisfazione.

Villiam Fontanesi
Arredo per uffici
Via Aldo Moro 8, Campegine (Reggio Emilia)
cell. 3487611386 - e-mail: v.fontanesi@progetto-ufficio.com

Da 99 a 100 – Storie di Membri BNI di successo

Una magica realtà

Sono Giorgia Campana e mi occupo di organizzazione aziendale e formazione da oltre 15 anni. Sono esperta di gestione del cambiamento nelle organizzazioni.

Negli anni ho ripreso il mio approccio filosofico, unito a diversi Master di specializzazione e anni di pratica sul campo in aziende di rilievo nazionale. Mi sono specializzata nell'aumentare la performance e i risultati dei manager, dei capi intermedi e i responsabili. Il mio metodo tiene insieme un approccio sulle procedure e i flussi di lavoro sia sul potenziamento della persona e della leadership. Lavoro nel territorio bolognese, ma in funzione della complessità e ampiezza dei progetti, opero su Milano, Roma e Regioni del Sud Italia.

Mi ha parlato per la prima volta di BNI uno dei miei 3 soci, già iscritto in altro Capitolo a Modena. Ho cercato dei contatti on line, incuriosita.

Il caso vuole che pochi giorni dopo essere stata inviata a un incontro del Core Group del Capitolo BNI "Pareto", una mia amica mi invitò anche al Capitolo BNI "Vittoria Bologna". Ho pensato che ricevere due inviti quasi in contemporanea, anche se in forme e modi diversi, fosse un segnale importante. L'orario dell'appuntamento mi creava dei dubbi, ma ho voluto partecipare lo stesso dicendomi "Non trovare scuse, vai solo a vedere e sentire!"

Era il febbraio del 2017. Buio pesto alle 7 di mattina, arrivo in questa sala di hotel dopo vari corridoi deserti e vedo un po' di animazione. Noto una quindicina di uomini in piedi, stringo la mano a uno di loro e mi dice "Giovanni Campagna" e sorridendo gli rispondo "Abbiamo un cognome simile..." Mi vengono incontro sorridendo Alessandra Gualandi e Cristina Marchi e subito mi dicono qualcosa sul fatto che le quote rose vanno implementate! Effettivamente c'erano solo due donne nel Capitolo fino a quel momento! Furono molto amichevoli e mi offrirono un caffè. Ricordo tutto molto bene, perché ripensandoci adesso è stato davvero uno dei momenti di svolta della mia vita professionale e personale. La gentilezza iniziale e l'accoglienza

positiva lasciarono il posto a un interesse concreto per la presentazione del Director Michele Guerrini. L'orario mi lasciava ancora in dubbio, ma vedere professionisti motivati e in piedi a quell'ora, è stata una molla in più.

Non avevo aspettative particolari, perché non conoscevo nessuno direttamente. Avevo avuto solo un contatto telefonico con Michele Guerrini. Alla fine dell'incontro mi sentivo positiva, mi sembrava una cosa interessante, certo ero un po' scettica rispetto al riuscire a presentare la mia professione.

Considerando che mi rivolgevo prevalentemente ad aziende, non vedevo lì rappresentato il target giusto. Poi mi ha convinto l'idea che ognuno di noi ha tanti potenziali contatti. Che il business si fa tramite le referenze dei colleghi Membri e non direttamente con loro. Inoltre, io ho sempre lavorato in network, dando anche referenze importanti, senza ricevere mai molto in cambio. Quindi mi ha motivato l'idea dello scambio circolare, del tutto libero e gratuito. Infine, mi sono detta che valutare senza provare era impossibile.

Sono tanti i successi di cui vorrei raccontare oggi. Per esempio, di Giovanni Campagna, visto quante cose sono accadute dopo quella stretta di mano. Persona straordinaria sia umanamente che professionalmente e lo ringrazierò sempre per aver creduto nei miei corsi.

Desidero in questa sede raccontare la storia di Alberto Marzocchi, impianti di video sorveglianza e sicurezza. Alberto arrivò nel Capitolo, ma la sua posizione era occupata. Io ero all'epoca Responsabile Ospiti incaricata di accogliere gli invitati al Capitolo. Nel colloquio fui colpita dalla sua determinazione e umanità. Quando la posizione si liberò lo chiamai, convinta però fosse andato in altro Capitolo BNI. Invece era ancora in attesa e decide subito di aderire al "Pareto". Mi fa piacere pensare che quella mia chiamata abbia cambiato in positivo la vita di Alberto, la mia e quella di tanti altri Membri. Mi dico spesso: "Sii responsabile delle piccole azioni verso le altre persone, agisci bene e poi quello che ne scaturirà dopo sarà eccezionale."

Questa è la bellezza del metodo BNI, che mette al centro le persone e la positiva energia che si genera aiutando.

Alberto oggi è uno dei migliori Membri del Capitolo, ha portato tanti affari a molti e lui stesso ha tratto vantaggio, grazie alla sua bravura e al suo progetto di video sorveglianza delle aree ecologiche, ha ottenuto dei risultati importanti! Ha dato delle ottime referenze anche a me e lo ringrazio tantissimo!

Ho due ringraziamenti speciali, che non ho mai fatto pubblicamente. All'Executive Director Luca Pellegrino, che prima del lancio fu molto rigido e mi aveva quasi convinto a mollare. Ci vuole impegno ed è faticoso alle volte seguire dei meccanismi e regole che non comprendiamo ancora bene. Lui fu così deciso nel suo "no", che io mi incaponii e mi impegnai ancora di più per dimostrare la mia volontà di esserci. E il giorno del lancio ero su quel palco con grande orgoglio.

Un ringraziamento speciale va a Guido Rubbi, commercialista, non per i contatti super qualificati (che sono venuti dopo e che mi ha condiviso con fiducia e generosità), ma soprattutto perché fu il primo a insistere perché facessi un "corso a mercato", cui si potessero iscrivere i singoli Membri. Io dopo 7 mesi avevo ancora ricevuto poco perché non ero riuscita a far capire realmente cosa facessi e chiedevo solo contatti aziendali. Quel primo corso mi ha permesso di farmi conoscere e di riuscire sempre più facilmente a trovare il modo per avere delle soddisfazioni e referenze qualificate.

Alla luce della mia esperienza in BNI e da Presidente che ha "abbattuto" la barriera dei 75 Membri, credo fermamente che la crescita sia fondamentale e che il numero dei Membri faccia una grande differenza in positivo. Ovvio che maggiori potenzialità implicano anche maggiori responsabilità a far funzionare una macchina non da 40, ma da 80/90 professionisti e imprenditori di settori differenti. Per questo motivo credo che ci sia ancora spazio, soprattutto per figure consulenziali e di servizio alle imprese (agenzie di selezione, consulenti di management). Inoltre, credo che nel mio gruppo si creerebbe un'ottima opportunità e sinergia con rivenditori di alto profilo (ad esempio negozi di abbigliamento con target medio alto, negozi di scarpe o negozi di borse e pelletterie).

BNI è infine assolutamente da proporre, a mio avviso, a chi ha prodotti made in Italy, perché di fatto potrebbe beneficiare di una "rete vendita" internazionale e contatti prequalificati in ogni parte del mondo.

Il mio progetto più ambizioso è creare un'Academy di Programmazione Neuro Linguistica, disciplina spesso fraintesa o "bollata" frettolosamente come già sentita. Purtroppo, spesso si rincorrono le mode del momento e non si lavora sulle basi fondamentali. Io ho studiato tantissimo in abito di psicologia delle organizzazioni, teorie e pratiche di management e sinceramente ho trovato estremamente utili la semplicità e la potenza degli strumenti che la PNL mette a disposizione. Le testimonianze che ricevo mi confermano che attraverso il mio metodo e la mia esperienza personale, è possibile ottenere una vera evoluzione, raggiungendo obiettivi eccezionali.

Come mi sento quando so che arriva il giorno dell'incontro con il mio Capitolo? Con grande sincerità, la sensazione di spaesamento ogni tanto mi prende la sera, quando punto la sveglia. Intendiamoci, credo profondamente nel metodo e nel mio gruppo di lavoro... ma non sono una "fanatica". So che dal di fuori ogni tanto ci descrivono come i "matti della mattina presto". La verità è esattamente l'opposto. Saremmo dei matti se lo facessimo a fini ludici o per passar il tempo. Proprio perché ci alziamo presto e ognuno di noi mette in conto dei sacrifici personali (io per esempio ho 3 bambine piccole) diamo ancora più valore e più energia al gruppo.

BNI non è per tutti e come tutte le cose di valore richiede impegno e passione. Secondo me il Capitolo BNI "Pareto" è magico. Rappresenta l'equilibrio perfetto fra ambizione, professionalità ed umanità. Non esiste la fortuna, esistono le circostanze e le persone che sanno prendere al volo le opportunità e trasformarle in successi (voce del verbo succedere). I nostri successi sono ciò che facciamo succedere ogni giorno, grazie a una visione strategica e una guida accorta.

Michele Guerrini ha saputo trasmettere queste tre doti (ambizione, professionalità e umanità) circondandosi anche delle persone che costantemente amplificavano tali caratteristiche. Intendiamoci, il metodo BNI funziona. Punto. Certo, bisogna saper far accadere le magie. Le cose non avvengono da sole. BNI per me è costantemente un grande insegnamento professionale e di vita.

Immaginate una giovane donna, con una breve carriera accademica alle spalle, che gestiva progetti di innovazione di livello europeo e in multinazionali... Ecco, BNI e l'insieme delle professioni li rappresentate erano lontane anni luce dal mio mondo. Ma quel mondo non mi dava le soddisfazioni che cercavo. Continua a essere una parte di business per i miei soci. Tuttavia, grazie a BNI, ho potuto affinare sempre di più la mia vocazione verso le persone e verso le esigenze reali delle aziende produttive. E sono solo all'inizio. Sto cercando costantemente il modo per mettere proficuamente in contatto realtà distanti (e alle volte non comunicanti) portando sempre più referenze qualificate ai Membri del mio Capitolo.

Quotidianamente penso a quale buona opportunità posso dare ai colleghi Membri. Come ho già detto, per me il Capitolo BNI "Pareto" è magico. A parte le battute, ho visto tante volte chiedere un nominativo e dopo poco vedere in chat di Capitolo la condivisione del contatto. Ho potuto osservare la voglia di aiutarsi e di collaborare, su professioni affini, cosa assolutamente non banale. Ma soprattutto trovo eccezionale come i migliori contatti non arrivino da professioni vicine, ma alle volte, nel mio caso, da un artigiano da cui non ti aspetti nulla di particolare. In BNI non conta chi sei, quanto fatturi, quanti titoli hai, ma quanta voglia hai di condividere e di aiutare gli altri!

Se avessi la bacchetta magica coinvolgerei Gianluca Ortolani, CEO di una azienda bolognese che sviluppa soluzioni software e imprenditore strategico molto in gamba. Inoltre, coinvolgerei Daniela Piccinini, psicologa e psicoterapeuta con una grande esperienza nella progettazione formativa in azienda. Persona che stimo, con la quale ho collaborato in passato. L'ho invitata più volte ma è restia, per sue ragioni personali, a incontri pubblici.

Chi desidero ringraziare di tutto questo, oggi? Certamente me stessa! Ho seguito una battuta del mio socio, mi sono attivata e ho trovato i contatti. A oggi, lui ha mollato insoddisfatto e io invece ho dato molto e ricevuto davvero tanto dal mio Capitolo! Mi voglio ringraziare per la curiosità, che è un'ottima guida, per l'intuito e per aver guardato oltre gli ostacoli che tutti dobbiamo imparare a saltare.

Sono davvero tante, fra 80 persone del mio gruppo di lavoro, quelle che stimo. In particolare, apprezzo molto i Givers silenziosi, quelli che

danno tanto senza lamentarsi di "ricevere" molto meno. Persone come l'ing. Valerio Verbi, come il geom. Stefano Delaiti o il dott. Guido Rubbi, che hanno dato molto di più di quanto hanno preso.

Inoltre, sempre in ottica Givers, apprezzo stimo molto Cristina Marchi. Ha uno stile e un approccio molto diverso dal mio, ad esempio con una grande attenzione alle regole e ai regolamenti, eppure ho molta considerazione del suo entusiasmo e del suo impegno costante per il gruppo.

Givers Gains è un valore guida BNI di una profondità incredibile. Ho iniziato a usarlo come cartina di tornasole in molte relazioni e contesti diversi. Con l'esperienza ho scoperto che dove non c'era prima un dare o un impegno, alla fine si arriva a un blocco. Semplice. Prima imparare a dare: impegno, passione, energia, attenzione, contatti (dipende al contesto). Poi saper chiedere. Solo così si ottengono risultati.

Penso che in primis in mio contributo sia stato come Responsabile della Formazione. Dedicavo delle ore per preparare i 5 minuti e farlo al meglio. Alcuni pensavano che siccome fosse il mio lavoro fosse più facile. In realtà proprio perché è il mio lavoro volevo dare il massimo. Ricevevo moltissimi complimenti, ma ripeto i risultati non sono mai frutto del "talento" quanto dell'impegno. Lo stesso dicasi per il ruolo di Responsabile degli Ospiti. Sono stata molto felice quando diverse persone mi hanno detto di essersi iscritte anche grazie al colloquio con me. Ho sempre dato dei buoni contatti e generato un business in linea tra quanto ricevevo e quanto davo. Per me questo è stato molto importante. Ho portato un buon numero di invitati, di cui 4 hanno aderito al "Pareto", ma su questo voglio ancora migliorare.

Il ruolo di Presidente è stato un punto d'arrivo importante e ringrazio il mio Director Michele Guerrini che me lo ha proposto. In modo concordato, ho posto obiettivi ambiziosi, che hanno tenuto insieme il gruppo, ma anche creato qualche malumore. Lo so, ne sono consapevole, ma rimango ancora dell'idea che sia meglio una festa con 100 persone che con 20! Dalla quantità passa la qualità e non viceversa. Ovvio che bisogna organizzarsi di conseguenza e quando si è in tanti non si può improvvisare. Arrivando a 75 Membri, partendo non da un lancio a tre cifre, ma in due anni di vita di Capitolo normale,

abbiamo rotto uno schema e modificato il gioco per tutti. Adesso aspirare a 90 sembra meno impegnativo e per tutti i Capitoli ragionare oltre i 50 è quasi normalità.

Consiglio a tutti di impegnarsi ricoprendo dei ruoli e contribuendo nei modi diversi di ognuno alla vita del Capitolo. Anche essendo Membri attivi che si formano costantemente. Ogni ruolo è davvero importante, e ancora di più come Membri attivi ricordiamoci che possiamo fare moltissimo.

Tutti siamo un po' "speciali" per aver creduto in questa avventura, nuova per tutti quando si inizia. Ma pensare che all'avvio Luca Pellegrino, cui va la mia stima per la determinazione, non conosceva nessuno a Bologna e con al fianco Michele Guerrini i poco più di 3 anni hanno determinato tali risultati! Il loro lavoro mi sembra la testimonianza di quanto ogni singolo può fare la differenza quando c'è una forte visione e c'è un metodo. Guardiamoci intorno e ricordiamo che facciamo parte di una realtà che spetta a ognuno di noi migliorare, fare crescere e che Bologna è di esempio in Italia.

Giorgia Campana
Organizzazione aziendale e formazione
Via Mazzini, 54 – Bologna
cell. 3482330407 - e-mail: info@giorgiacampana.it

Il cambiamento che mi serviva

Mi chiamo Carla Garofani e mi occupo di stampa di qualsiasi tipo su qualsiasi supporto, allestimenti show room, lanci nuovi prodotti, materiali per eventi, meeting e congressi.

Ho conosciuto BNI tramite un socio dell'azienda che rappresento, Massimo Delucca, già felicemente Membro BNI del Capitolo BNI "Vittoria Bologna".

La mia avventura in BNI è partita a marzo 2017, quando sono stata invitata per la prima volta a incontrare il core group del Capitolo BNI "Pareto", nell'imminenza del lancio.

Devo confessare che all'inizio non avevo capito bene il funzionamento del Capitolo BNI e pensavo fosse organizzazione piramidale. Soltanto dopo aver visitato il mio gruppo di lavoro ho capito che mi stavo sbagliando, comprendendo meglio il reale funzionamento di un Capitolo e la filosofia di questa organizzazione.

Massimo mi invitò in modo davvero molto semplice a seguito di una mia lamentela in azienda. Infatti, avevo chiesto un aiuto commerciale per individuare nuovi clienti e Massimo mi rispose semplicemente con tre sillabe, per me all'epoca assolutamente anonime: BNI!

Devo ammettere che all'inizio decisi di prendere parte al mio primo incontro esclusivamente per curiosità: avevo necessità di un cambiamento, sapevo di dover fare qualcosa di diverso, e questo modello di marketing basato su referenze e relazioni poteva in qualche modo essere utile da visionare.

Sin da subito compresi il potenziale di BNI, senza dubbio la più grande organizzazione di scambio referenze al mondo, e ne presi parte con molto entusiasmo.

BNI non è soltanto business: la magia che si crea grazie agli incontri settimanali è la nascita di solide e profonde relazioni che vanno ben oltre il semplice scambio di referenze. Tutti i Membri BNI si aiutano vicendevolmente, in continuazione. In questo contesto si è sviluppato

il successo più importante della mia partecipazione al Capitolo: grazie a una referenza, sono riuscita a trovare un lavoro per mia figlia! Onestamente, questo per me vale più di qualsiasi referenza!!

Tra le persone che no conosciuto in BNI, mi sento particolarmente riconoscente verso il Director del mio Capitolo, Michele Guerrini, perché ha creduto in me affidandomi ruoli di responsabilità e proponendomi l'inizio di un futuro come Director. Grazie a Michele in questi anni mi sento di essere cresciuta moltissimo sotto ogni punto di vista.

Oggi penso che davvero BNI possa cambiare la vita delle persone! In particolare, i professionisti e gli imprenditori che attualmente lavorano da soli, perché attraverso la rete BNI possono formare team con cui collaborare in sintonia e con fiducia.

Carla Garofani
MGP srl

Via Trattati di Roma 42, Villanova di Castenaso (Bologna)
cell. 3356081898 - e-mail: garofanicarla@gmail.com

Visibilità e crescita

Sono Annamaria Albertazzi e da 16 anni lavoro presso la Boselli Service srl, impresa di famiglia che si occupa di installazione, manutenzione, riparazione caldaie, condizionatori e lavori idraulici. Con tanta passione e competenza, operiamo da anni a Bologna e provincia. Da sempre il nostro punto di forza è la qualità del servizio erogato: il nostro focus è la massima soddisfazione del cliente, che seguiamo passo passo dal preventivo all'esecuzione lavori e anche nel post-vendita. I nostri clienti sono in maggior parte fidelizzati e molti sono arrivati a noi grazie al passaparola, proprio per la cura, l'attenzione e la passione che mettiamo nello svolgere il nostro lavoro.

Ho conosciuto per la prima volta BNI grazie a un mio fornitore di servizi. Mi ha sommariamente spiegato che era "un qualcosa di interessante" per imprenditori e professionisti e che lui personalmente aveva già avuto dei riscontri positivi. Non ha ben specificato cosa fosse, aggiungendo soltanto che mi sarebbe arrivato un invito ufficiale via mail per presenziare a un incontro informativo. Dopo quell'invito così poco articolato, mi è arrivata l'e-mail di invito che io non ho nemmeno preso in considerazione e da quel giorno, ogni giorno ricevevo una telefonata da parte di questo mio fornitore. Un incubo! Tant'è che in conclusione ho accettato di prendere parte a un incontro di presentazione per sfinimento. Ricordo che il giorno dell'incontro informativo al quale ho preso parte in realtà era il giorno del lancio del Capitolo BNI "Pareto", a marzo 2017 presso il Best Western di Bologna. Mi dissero che dovevo essere puntuale alle ore 7.00 di mattina... evento inconsueto che mi rendeva fortemente dubbiosa! Quando sono arrivata erano già presenti molte persone, che naturalmente non conoscevo e c'era un gran fermento di imprenditori e professionisti locali. Ero davvero molto titubante, non sapevo cosa aspettarmi, anzi sì: pensavo fosse un multilevel americano!

La cosa che più mi ha colpito, è stata che tutto fosse estremamente professionale e organizzato, tutto curato nei minimi dettagli. Io sono una persona che osserva molto ogni particolare e sin da subito ho

compreso di essere in un posto business riservato a imprenditori e professionisti. Quando poi ho ascoltato attentamente Luca Pellegrino che descriveva in maniera dettagliata cosa fosse un Capitolo e quali fossero i vantaggi della partecipazione a una grande organizzazione come BNI, non ho avuto dubbi: ero proprio nel posto giusto!

Mi è stato chiaro fin da subito che far parte di un Capitolo BNI poteva essere un'interessante vetrina e una possibilità concreta di aumentare il business grazie a un meccanismo virtuoso: il "Givers Gain" (posso tradurlo come "chi semina, raccoglie").

Oggi, dopo tutto questo tempo speso in BNI, sono particolarmente riconoscente a due persone. In primis Marco David (titolare della Nuovaimpresadrc Drc di Bologna), colui che mi ha invitato per la prima volta al "Pareto": senza la sua "insistenza" non sarei entrata in contatto con questa grande realtà che mi sta portando belle soddisfazioni personali e professionali. La seconda è il mio Director Michele Guerrini, perché ha creduto in me, dapprima affidandomi il ruolo di Responsabile Ospiti, poi designandomi quale Presidente del "Pareto" e infine assegnandomi un incarico in seno al Comitato dei Membri.

Tutto questo mi ha dato enorme visibilità, mi ha fatto crescere come persona e come imprenditrice, e mi ha dato la possibilità di intrecciare relazioni solide e durature con tanti professionisti di ogni tipo, cosa che senza BNI non sarebbe stato possibile.

Sono talmente convinta che BNI sia un grande valore per un imprenditore o un professionista, che ho deciso di diventare un Director; quindi di dare ad altri la stessa opportunità che ho ricevuto io, ovvero di fare parte di una grande organizzazione leader mondiale nel marketing referenziale.

Quindi insieme a una collega di Capitolo, Carla Garofani, stiamo aprendo Capitoli a Imola, Castel San Pietro, Casalecchio di Reno, Budrio.

I progetti non finiscono qui, siamo in una Region performante, con un Executive Director, Luca Pellegrino, che ha grandi idee tutte da mettere in pratica.

L'ultima cosa che voglio aggiungere è che se non si fa parte di un Capitolo BNI, non si comprende fino in fondo quanto siano importanti

le relazioni. Certamente la mission di BNI è far sì che i propri Membri aumentino il business, ma è anche vero che senza relazioni di valore e durature, il business non arriva. Quello che fa la differenza è la voglia di stare insieme, di fare squadra, di avere fiducia nei Membri del proprio Capitolo e perché no, anche di divertirsi. Sinceramente consiglio a tutti i professionisti e gli imprenditori un'esperienza in BNI.

Annamaria Albertazzi
Boselli Service Srl
Via dell' Artigianato 20, Granarolo dell'Emilia (Bologna)
cell. 3286184578 - e-mail: a.albertazzi@boselliservice.it

Concretezza e coesione

Mi chiamo Enzo Micaletti, sono medico-legale, svolgo la mia attività da oltre 34 anni. I miei studi sono a Bologna (via Marsala 9), a Ferrara (via Darsena 67) e a Forlì (via Gramsci 87). La mia attività riguarda accertamenti e valutazioni del danno alla persona (con particolare riferimento al nesso di causa). Mi contraddistinguo per serietà, professionalità, competenza, esperienza e, soprattutto, onestà intellettuale.

Sono stato avviato a questa splendida esperienza in BNI (la più grande organizzazione specializzata in scambio referenze) dall'avv. Stefano Saglia, Membro del Capitolo BNI "Pareto".

Stefano mi ha più volte telefonato, mi ha illustrato con enfasi l'universo BNI. Dapprima ero scettico, ora consiglieri a tutti i professionisti di partecipare almeno una volta ai nostri incontri produttivi settimanali. Prima di conoscere BNI avevo già un rapporto di collaborazione con l'avv. Stefano Saglia; adesso direi addirittura che le referenze sono aumentate!

L'idea che mi ero fatto prima di partecipare era di una realtà che mi incuriosiva (sono molto aperto alle novità). Dopo il primo incontro avevo già deciso di aderire. Quando sono venuti in studio i due Membri addetti a ricevere i nuovi Membri, avevo già predisposto il bonifico bancario. Al momento dell'iscrizione il Capitolo già contava 52 Membri e il Presidente era l'architetto Cristina Marchi.

Il primo impatto con il Capitolo è stato estremamente positivo, l'accoglienza molto calda, la curiosità mia era pari a quella dei Membri che volevano conoscermi. Durante quel primo incontro, il calore, l'allegria e la professionalità di ognuno dei Membri mi hanno veramente colpito.

La scelta di aderire nasce dapprima per la scoperta di un mondo che offre opportunità di lavoro, di guadagnare e di crescere professionalmente. Poi l'amicizia con l'avv. Stefano Saglia, ulteriore collante con la squadra del Capitolo, è stata determinante.

Grazie a una referenza del commercialista Guido Rubbi, ho avuto l'opportunità di svolgere una mia specifica competenza, capace di riconoscermi un contributo economico mai avuto nella mia lunga carriera medica.

Penso che chiunque si avvicini al mondo BNI, ne sposa la filosofia e partecipa ai corsi, può crescere enormemente.

La mia attività specifica può continuare a crescere grazie a BNI, ma non dimentico la mia origine. Sono un medico che desidera aiutare coloro che hanno problemi specifici di salute.

Il giovedì mattina, giorno della riunione settimanale, mi alzo felice di incontrare tanti amici e nuove persone che vengono in visita per conoscerci.

Del mio Capitolo apprezzo la concretezza (parliamo di affari), la coesione (tutti volti a creare una comunione di benefit) e la capacità di realizzare grandi sogni.

Questa che sto vivendo è certamente una esperienza molto positiva, con possibilità di fare business in maniera elettrizzante, positiva con tanti amici.

Desidero ringraziare l'avv. Stefano Saglia di questa notevole opportunità che mi ha dato nel presentarmi BNI.

Nel mio Capitolo apprezzo in particolare Cristina Marchi, perché ha una carica incredibile ed è stata il mio primo Presidente.

Sono un Membro BNI entusiasta!

Enzo Micaletti
Medico legale
Via Marsala, 9 – Bologna
cell. 3356204627 - e-mail: micalettienzo@virgilio.it

Un network ampio ed efficace

Mi chiamo Federica Calabrò e svolgo la professione di avvocato civilista dal 2007. Rapidità di esecuzione dell'attività richiesta e cura del cliente sono certamente i miei punti di forza.

Penso che BNI sia quell'opportunità che tanti aspettano ma non sanno individuare in concreto. Vedo in BNI la concreta possibilità per fare rete, aumentare il giro di affari, modificare/migliorare la qualità della propria clientela, lavorare in collaborazione con altri professionisti e imprenditori che parlano la stessa lingua e guardano nella medesima direzione, creare sinergie forti e produttive.

Ho conosciuto BNI tramite un amico che aveva partecipato a un incontro informativo e, sentendomi parlare del mio desiderio di fare qualcosa di nuovo e di diverso per distinguermi dalla concorrenza, mi indicò questa organizzazione come la possibile risposta alle mie esigenze. Così, mi ha dato il numero di telefono di un suo amico, al tempo iscritto nel Capitolo BNI "Pareto", e tramite lui, ho contattato Luca Pellegrino, Executive Director BNI, il quale mi ha invitato a partecipare a un incontro informativo.

Ho deciso con determinazione di aderire a BNI senza aver mai visto un Capitolo attivo. La visione di ciò che sarebbe stato mi è stata sufficiente per capire che BNI era proprio ciò che faceva al caso mio e così, dato che la posizione come avvocato civilista era già occupata in tutti i Capitoli al tempo attivi su Bologna, ho deciso di partire "da zero" fondando un nuovo Capitolo, che ha visto il proprio lancio il 27 giugno 2018.

Sono orgogliosamente stata il primo Presidente del Capitolo BNI "Fibonacci", attualmente sono parte del Comitato dei Membri e sono il primo Gold Member del mio Capitolo.

Del Capitolo BNI "Fibonacci" amo lo spirito amichevole e collaborativo, dinamico e sinergico. Siamo davvero un team molto affiatato e ambizioso. Non è difficile comprendere come mai la maggior parte

degli ospiti che vengono a visitare il nostro Capitolo poi chiedono di entrare a far parte della nostra grande squadra.

Per me coinvolgere decine di imprenditori e professionisti è stato molto semplice perché non ho dovuto far altro che parlare a tutti della mia esperienza: generalmente chi mi sente parlare di BNI resta affascinato dal mio entusiasmo, non così scontato quando si parla di lavoro.

Infatti, BNI non solo mi ha permesso di entrare in contatto con centinaia di professionisti e imprenditori e di allargare i miei orizzonti, ma mi ha donato una nuova ventata di energia e ha riacceso la passione, che con gli anni stavo perdendo, per il mio lavoro.

Non ho dubbi: chi vuole ampliare il proprio network, aumentare il giro di affari o semplicemente ritrovare l'entusiasmo per il proprio lavoro dovrebbe venire a visitare il Capitolo BNI "Fibonacci".

Federica Calabrò

Avvocato

Via Belfiore, 1 – Bologna

cell. 3318165231 - e-mail: avv.federicacalabro@gmail.com

Confronto e crescita

Mi chiamo Francesca Boselli, svolgo un'attività nell'area benessere e in BNI mi occupo di integrazione alimentare con l'azienda Nutrilite.

Era la primavera del 2017 quando una mia cara amica, Paola Vampa, Membro del Capitolo BNI "Nettuno", mi propose di partecipare a un incontro BNI.

In quel periodo stavo cercando un cambiamento per avere maggiori opportunità all'interno della mia attività. All'epoca il Capitolo BNI "San Petronio" era ancora in fase di costruzione, ma mi piacquero subito i principi sui quali si fondava il progetto e l'atmosfera propositiva, costruttiva ed entusiasmante che si percepiva.

BNI sarebbe stato l'ambiente adatto a offrirmi nuovi stimoli, lavorando su basi etiche e con un sistema ormai collaudato da anni.

Mi iscrissi al Capitolo e fin da subito mi impegnai a far conoscere BNI a tutti gli imprenditori e liberi professionisti che conoscevo; impegno che mantengo tuttora perché continuamente incontro persone che cercano nuove opportunità. Per questo sono anche stata riconosciuta Gold Member per aver ampliato il network del Capitolo con 6 nuovi Membri.

Sotto la guida del nostro Executive Director Luca Pellegrino, al quale rivolgo la mia stima per la sua continua disponibilità al confronto, la sua determinazione e per essere stato un riferimento di esperienza, lanciammo il "San Petronio" il 18 aprile 2018, presso il Circolo Ufficiali di Bologna; ricordo l'euforia e l'orgoglio di tutti noi nell'aver dato vita a un nuovo gruppo BNI su Bologna, dove avremmo dato seguito alla nostra reciproca collaborazione, basata sulla fiducia che si era creata in quei mesi. Eravamo primo Capitolo Hall of Fame della Region BNI Bologna Ferrara capace di andare al lancio con oltre 35 Membri!

A oggi ho avuto la conferma che, sia per me e sia per molti altri professionisti, BNI è stata una grande opportunità per conoscere e frequentare persone di spessore e volenterose di aiutare i propri colleghi. Il nostro successo nasce dal fare con fiducia da tramite verso

nuovi contatti referenziati, condividendo progetti comuni e creando nuovi gruppi di lavoro all'interno del Capitolo.

Tutti i giovedì mattina alle 7 in punto, il Capitolo BNI "San Petronio" brulica di voci, di nuovi incontri, di pacche sulle spalle, di accordi, di conferme, di appuntamenti fissati e si continua con impegno nell'incontro operativo fino alle 9. Alzarsi prima del solito viene ampiamente ricompensato dal piacere di arrivare, salutare ed essere salutati da chi si sta impegnando in un progetto comune di crescita del volume di affari.

Quello che più mi emoziona, tuttavia, è l'aspetto relazionale e umano che caratterizza questa mia esperienza in BNI. Il confronto continuo coi Membri del Capitolo (tutti professionisti e imprenditori di spicco dell'area di Bologna), il mettersi in gioco, gli obiettivi da perseguire sono il sale che mi motiva ulteriormente!

Francesca Boselli
Nutrilite

cell. 3388529274 - e-mail: francesca.boselli03@gmail.com

Sinergie vincenti

Mi chiamo Rita Carmela Bongiovanni e sono titolare dello Studio Bongiovanni Case e Zuffi s.n.c., un'agenzia immobiliare che opera a Bologna dal 1979. Ci occupiamo di compravendite e gestione di patrimoni immobiliari.

Era giugno del 2017 quando il mio avvocato, Cristina Rimondi, conoscendo la mia passione per l'innovazione e il desiderio di essere sempre all'avanguardia e crescere professionalmente, mi ha proposto un incontro di lavoro fra professionisti di Bologna per valutare l'opportunità di farne parte. Si trattava di BNI, la più grande organizzazione di scambio referenze al mondo.

Ciò mi avrebbe dato la possibilità di ricevere nuove referenze di lavoro, ottenendo l'esclusiva della posizione da me rappresentata. Confesso che al suo invito ero piuttosto scettica, soprattutto per l'ora dell'incontro (l'incontro era previsto alle 7 del mattino!), ma la cosa mi incuriosiva.

Ho trovato ad aspettarmi un gruppo di lavoro affiatato e accogliente che con professionalità mi ha fatto capire gli innumerevoli vantaggi del gioco di squadra. Già al primo incontro decido di farne parte, diventando immediatamente un nuovo Membro del Capitolo BNI "San Petronio", lanciato ad aprile del 2018.

Ho compreso fin da subito le potenzialità che questo sistema poteva regalare a ognuno di noi. Ho sempre partecipato agli incontri settimanali con grande entusiasmo. Avevo bisogno di allargare la mia rete di conoscenze e quale situazione migliore di BNI per entrare in contatto con persone che potevano referenziarmi in ogni campo e settore?

Ritengo che il sistema referenziale di BNI sia unico al mondo, sia per come è strutturato, sia per la serietà e professionalità con cui viene gestito. Gli incontri settimanali di BNI sono pieni di energia, all'insegna della reciproca collaborazione, ma anche di grande sinergia tra gli stessi Membri.

Il potenziale numero uno di BNI nasce dalla non concorrenza tra i Membri: ognuno di noi ha l'esclusiva del suo lavoro all'interno del suo gruppo e questo elimina ogni tipo di rivalità tra i professionisti e stimola e alimenta la collaborazione tra i partecipanti.

Un ringraziamento particolare lo vorrei rivolgere al nostro Director, Luca Pellegrino, per come ha cambiato il mio modo di comunicare: mi ha insegnato a parlare in pubblico e a interagire con gli altri senza timore.

Vorrei poter aver come Membro del mio Capitolo un grande proprietario di immobili: sarebbe sicuramente una opportuna collaborazione per lui e tanti Membri del Capitolo.

Carmela Rita Bongiovanni
Consulente immobiliare
Via A. Costa 133/a, Bologna
cell. 335474173 - e-mail: bongiovannirita2@gmail.com

Opportunità di crescita

Mi chiamo Elena Simoni. Faccio parte di Mutua Mba, la più grande Mutua Sanitaria Integrativa Privata, utile quando il Servizio Sanitario pubblico non offre soluzioni immediate a un problema di salute. Infatti, rivolgendosi a Mutua Mba, si potrà accedere a strutture sanitarie private ed essere curati in maniera efficace e veloce. Non è un'assicurazione, ma un progetto etico e no profit che coinvolge tutta la famiglia. Lavoro nel territorio dell'Emilia-Romagna.

Ho conosciuto BNI tramite Gianluca Barlotti, Membro del Capitolo BNI "Maioliche" di Faenza, professionista di grandi competenze e da me stimato. Quando ho iniziato a sviluppare il progetto mutualistico con Mba, l'ho contattato per chiedergli consigli su come diffondere questa importante soluzione in merito alla tutela della salute delle persone, e lui mi ha invitato ad una riunione di Capitolo a Faenza.

Sono rimasta colpita dall'ospitalità e dalla curiosità rivolta a me e alla mia professione. L'incontro si è svolto in maniera molto professionale, organizzato e soprattutto era evidente la voglia di lavorare "insieme" attraverso uno scambio di referenze proattivo ed entusiasta.

Decisi immediatamente che fosse la strada migliore da intraprendere. Poiché la zona di mia competenza a quel tempo era Bologna, arrivai al Capitolo BNI "Pareto" grazie a Carla Garofani, con la quale Gianluca era in contatto. Era aprile 2018. Quello che vidi al "Pareto" rafforzò maggiormente la mia decisione di far parte di BNI: entusiasmo e volontà di scambiare reciproche conoscenze e referenze avveniva con una leggerezza e trasparenza che non avevo mai incontrato. Volevo farne parte, mi rispecchiava!! Ed è così ancora oggi e sempre di più grazie anche al moltiplicarsi del numero dei Membri.

Nel mio Capitolo i casi di successo sono stati molti fino a ora: da Giovanni Campagna a Simone Rossi, e l'ultimo Cristiano Falaschi il quale, grazie a BNI, ha avuto un'offerta di lavoro fantastica, di quelle che ti cambiano la vita e ha dovuto, suo malgrado, lasciare il Capitolo.

Questo significa che il metodo BNI "Givers Gain" (traducibile come "Chi dà guadagna") funziona e che tutti noi, applicando il metodo BNI che i nostri Director Luca Pellegrino e Michele Guerrini continuamente ci insegnano, possiamo fare la differenza e ottenere risultati concreti e successo.

Secondo me BNI è un'opportunità per tutti i professionisti che vogliono moltiplicare non solo i numeri del loro fatturato, ma anche migliorare professionalità, conoscenza e capacità relazionale.

Personalmente, sono entusiasta di incontrare i miei colleghi al "Pareto" poiché lavorare in sintonia, divertendosi, credo sia la chiave del successo del nostro amato Capitolo. Quotidianamente, durante lo svolgimento del mio lavoro che mi permette di incontrare molte persone e aziende, non manco di cogliere l'occasione per capire come posso apportare lavoro a ciascuno dei Membri del mio Capitolo, nessuna professione esclusa. Lo vivo come un vero e proprio lavoro che, sentito con dedizione e fiducia, porta risultati certi.

Ho ringraziato le persone che mi hanno fatto conoscere questa realtà e tutti i Membri del Capitolo BNI "Pareto" e non solo, che ogni settimana mi confermano di credere fermamente nel valore di tutelare la salute delle persone, attraverso una mutua privata.

Far parte di BNI per me ha significato una grande opportunità di crescita non solo professionale, grazie anche alla formazione messa a disposizione gratuitamente da BNI, ma anche conoscendo professioni per me quasi sconosciute e che stanno facendo la differenza, in particolare tutto quello che riguarda la comunicazione attraverso il web e i social.

Voglio perciò contribuire alla crescita e al prestigio del mio Capitolo per far sì che il primato conquistato venga mantenuto nel tempo e rappresenti un modello per tutti i Capitoli BNI d'Italia.

Elena Simoni
Promotore Mutua Mba
cell. 3396771332 - e-mail: elenasimoni5@gmail.com

Relazioni, contatti, business

Mi chiamo Andrea Chinni e mi occupo da quasi 25 anni di consulenza finanziaria a Bologna.

Ho maturato una lunga esperienza nel mondo bancario come dipendente, poi ho deciso di continuare a esercitare l'attività di consulenza in libera professione, svincolato totalmente dalle logiche commerciali tipiche del mondo bancario, dove i numerosi casi di risparmio tradito hanno minato pesantemente la fiducia delle famiglie italiane. Oggi riesco a offrire ai miei clienti un rapporto di consulenza etico, duraturo nel tempo, basato sui bisogni delle famiglie che seguo.

Mi sono avvicinato a BNI (acronimo di Business Network International) da solo: ne avevo sentito parlare da un collega, ho preso qualche informazione su internet e ho contattato l'Executive Director Luca Pellegrino per avere ulteriori delucidazioni e lui mi ha invitato a un incontro di un Capitolo in fase di formazione. Sono una persona curiosa, ma anche piuttosto diffidente, volevo approfondire bene e così ho partecipato a questo incontro.

Era una mattina di marzo 2018, l'incontro si teneva in una sala del Best Western alle 7 del mattino, si trattava di un Core Group (Capitolo in formazione) che contava già molti Membri, ma la mia figura professionale era già presente. Ho notato la presenza di molti invitati, che come me erano piuttosto curiosi e attratti dalla possibilità di poter incrementare il proprio volume d'affari attraverso un metodo molto semplice ma assolutamente ben strutturato: il passaparola organizzato. Cercavo qualcosa che mi consentisse di incrementare velocemente il numero di relazioni. Alla fine dell'incontro la mia curiosità è aumentata e ho chiesto subito di partecipare a un incontro di Capitolo attivo, volevo capire meglio, vincere ogni dubbio, ogni perplessità. Avevo la necessità di valutare se il metodo descritto poteva fare anche al caso mio, così sono stato ospite di un incontro del Capitolo BNI "Felsinea". Al termine dell'incontro, ho compreso perfettamente che BNI mi avrebbe dato la possibilità di incontrare

decine di professionisti e di creare altrettante relazioni da coltivare nel tempo. Era quello che cercavo! Assieme a altri due Membri ho cominciato questa fantastica avventura in BNI che ha portato alla nascita del Capitolo BNI "Ducati"!

Il mio Capitolo è un incredibile incubatore di relazioni, si è creata da subito una grande sinergia fra di noi che ha portato il gruppo a crescere velocemente, attraendo decine di professionisti accomunati da una grande passione per il proprio lavoro.

Sono molte le persone che vorrei ringraziare all'interno di BNI. Sicuramente Luca Pellegrino per avermi assegnato l'incarico di primo Presidente, il che mi ha consentito di ottenere subito una grande visibilità. Non posso fare a meno di menzionare Mauro Ianassi, Massimo Mengoli, Luca Fratti, Emiliano Codeluppi, Laura Fava che mi hanno dato fiducia referenziandomi fin da subito come consulente affidabile e serio.

Credo che chiunque possa trarre vantaggio all'interno di un'organizzazione come questa, purché abbia le giuste caratteristiche che ogni Membro di BNI deve avere: atteggiamento positivo, passione, ambizione, curiosità e voglia di crescere.

Il mio desiderio più grande è quello di ottenere il 75% di nuova clientela dalla partecipazione attiva al Capitolo BNI "Ducati". Per fare questo devo diventare un punto di riferimento a cui i Membri possono rivolgersi per ogni esigenza relativa alla gestione di patrimoni.

La partecipazione agli incontri del mio Capitolo mi dà sicuramente molta energia e voglia di fare: il venerdì è diventato il giorno in cui mi metto in gioco di fronte a decine di professionisti, ai quali devo trasmettere fiducia e competenza.

Caratteristiche del mio Capitolo sono l'umiltà, l'intraprendenza e la collaborazione. Esse rendono il Capitolo estremamente magnetico e fanno sì che molti ospiti percepiscano la positività che trasmettiamo a ogni incontro.

BNI è diventato fondamentale per la mia attività di ricerca di nuova clientela. La mia professione si basa sulle relazioni e oggi posso dire di aver trovato un metodo efficace per costruire e coltivare nuove relazioni di fiducia che non saprei dove trovare altrove.

La crescita straordinaria del Capitolo BNI "Ducati" è stata senza dubbio un avvenimento che ricordo con piacere, anche perché in quel periodo ero Presidente e non vedevo l'ora di dare il benvenuto a ogni nuovo invitato che rappresentava per tutti noi l'acquisizione di una nuova ricchezza. Ma non posso fare a meno di citare il nostro Referral Speed Date che ci ha visto ospitare una trentina di professionisti: un evento memorabile ed elettrizzante che ha contribuito a dare una grande visibilità al Capitolo e a farlo crescere ulteriormente.

Sicuramente oggi mi piacerebbe avere all'interno del Capitolo BNI "Ducati" un notaio, sia per l'affinità con la mia professione sia per il tipo di clientela a cui si rivolge. Ritengo possa essere un valido partner di referenze.

Sono molte le persone del Capitolo che apprezzo e stimo per l'impegno e la passione che trasmettono. Sicuramente voglio citare Mauro Ianassi che assieme a me e Massimo Mengoli ha fondato questo Capitolo e ha contribuito fortemente alla sua crescita diventando il primo Gold Member del nostro gruppo di lavoro. Vorrei inoltre ringraziare Emiliano Codeluppi per la sua capacità di aggregazione che ha manifestato particolarmente nell'organizzare una splendida serata a casa sua con tutti i Membri.

Credo che il mio maggior contributo al Capitolo, oltre ad aver portato 5 nuovi Membri, sia quello di aver accettato l'incarico di primo Presidente. Penso di averlo fatto con grande entusiasmo e passione cercando di trasmetterli ai Membri, ma soprattutto ai numerosi invitati presenti in sala ogni settimana. Ritengo che rivestire un ruolo all'interno dei Comitati dia una grande visibilità e contribuisca ad accrescere la propria credibilità.

Perché diventare un Membro di un capitolo BNI? Meglio pentirsi di averci provato che vivere con il rimpianto di non averlo fatto!!

Andrea Chinni
Consulente finanziario
Via XXV Aprile 8, Castel Maggiore (Bologna)
cell. 3388861825 - e-mail: andrea.chinni@allianzbankfa.it

Da 99 a 100 – Storie di Membri BNI di successo

Un desiderio che viene da lontano

Mi chiamo Mauro Ianassi, sono titolare di Zoe Web Solutions da circa 10 anni. Abbiamo sede a Bologna e Hong Kong e siamo una web agency che è stata da sempre specializzata nello sviluppo di progetti avanzati e personalizzati. Dal 2013 ci siamo ristrutturati e ora siamo specializzati anche nel noleggio di siti web.

Ricordo come se fosse ieri quando, mentre nel 2015 ero a Hong Kong per un viaggio di lavoro, Poppy Lau, titolare del centro estetico New Face Beauty, mi ha invitato a partecipare a un incontro del Capitolo BNI "Dynamic". Ero lì per mostrarle le opportunità che poteva ottenere con la nostra soluzione web e lei mi invitò a partecipare pochi giorni dopo a un incontro, la mattina dalle 7 fino alle 9.

Sono sincero: ero dubbioso e confuso per l'orario. Ricordo che quando arrivai all'incontro fui accolto da diversi professionisti e con piacere iniziai a conoscerli. Compresi da subito che sarebbe stata un'occasione molto importante per noi. Purtroppo, non potevo partecipare in quanto per 11 dei 12 mesi vivo a Bologna e quindi a malincuore misi questa opportunità da parte sperando fosse possibile partecipare a qualcosa di simile anche in Italia.

Il clima di fiducia reciproco che si poteva respirare nell'aria mi aveva convinto che prendere parte a questo tipo di incontri poteva essere determinante per il mio business.

Successivamente, al mio rientro in Italia aspettai l'avvento di BNI a Bologna e quando Guido Paltrinieri, consulente che mi segue per la telefonia da molti anni, mi invitò a partecipare a un incontro del Capitolo BNI "Felsinea", avevo già deciso cosa fare (sebbene in quel momento non potevo partecipare per impegni personali). Mandai il mio direttore marketing a vedere l'incontro con la promessa che se gli fosse piaciuto, l'iscrizione sarebbe stata pagata dall'azienda. Così avvenne, ma la posizione professionale era già impegnata per cui si iscrisse in un nuovo Capitolo in formazione: il core group del Capitolo BNI "San Petronio", che lanciò in data 19 aprile 2018.

Le mie aspettative in merito a BNI non erano ben definite né durante il mio primo appuntamento a Hong Kong, né per quanto riguardava l'esperienza di Bologna. Tuttavia, in entrambi i casi, oggi posso dire che il riscontro è di maggiore qualità rispetto alle aspettative!

Ho scelto di aderire a BNI per poter entrare in contatto con nuovi potenziali clienti di maggiore qualità e con un contatto maggiormente caldo, situazione che era impossibile precedentemente. Dopo pochi mesi, il riscontro economico è stato così importante da far sì che in seguito al lancio del Capitolo BNI "San Petronio", mi sono iscritto personalmente al Capitolo BNI "Ducati", la mia socia ora è iscritta al Capitolo BNI "Reno" (in formazione) ed il nostro programmatore è nel Capitolo BNI "Monna Lisa". Quindi attualmente siamo presenti in 4 Capitoli!

Sono tanti i successi osservati in BNI, ma quello che più mi colpisce è che io e il mio partner di Capitolo Luca Fratti facciamo appuntamenti assieme presentandoci reciprocamente nuove opportunità di lavoro.

Quando ogni settimana in Capitolo chiedo espressamente di essere messo in contatto con un contatto specifico, normalmente mi viene presentato entro pochi giorni. Anche oggi ho fatto un interessantissimo appuntamento proprio con un contatto richiesto poche settimane fa a seguito della mia presentazione lunga.

Desidero sinceramente ringraziare: Poppy Lau che mi ha fatto conoscere questo mondo magnifico; Guido Paltrinieri, senza il quale non avrei scoperto che BNI era presente anche a Bologna; Marco Minguzzi, che da vero imprenditore non teme i cambiamenti e ha abbracciato con gioia questa strada.

All'interno del mio Capitolo desidero ringraziare tanti Membri, chi più chi meno. In particolare, ho scoperto non solo professionisti, ma persone degne di rispetto e fiducia come Maurizio Delucca, Andrea Chinni e Paola Garini. Evito ulteriori nomi per non fare un elenco chilometrico, ma tanti andrebbero nominati.

Quando mi incontro con il mio Capitolo riscontro in me, ancora più del solito, energia e voglia di fare. Infatti, incontrare tutti i miei partner di referenze e i visitatori mi dà un'ulteriore carica.

Per me BNI significa fiducia, sostegno reciproco e sinergie. Le referenze sono una conseguenza e arrivano automaticamente. Ho imparato maggiormente ad ascoltare e così posso aiutare nel migliore dei modi i miei contatti e i Membri del mio Capitolo, anche in situazioni che mai avrei pensato.

Mi colpisce sempre ogni referenza, ascolto e prendo spunto. Oggi lavoro bene, domani provo a fare meglio. Vedo che molti passano opportunità di lavoro importanti. Parlo di BNI a tutti i miei contatti. Ne sono entusiasta. Reazione positiva nella maggior parte dei casi.

Se potessi coinvolgere una persona specifica in BNI mi piacerebbe avere in squadra con me Filippo Marsigli, titolare di MarsigliLab, fra i più prestigiosi studi di architettura di paesaggistica d'Italia.

Poppy Lau è l'artefice di quello che sto vivendo. L'ho ringraziata e ne è stata felice, mi ha anche presentato alcuni suoi contatti.

Sono tanti i Membri del mio Capitolo che apprezzo, ma sicuramente ammiro Andrea Chinni, Giorgia Grazia, Alberto Bertocchi, Fausto Centonze e Giulia Cassarini, con cui ho condiviso i primi 6 mesi di Comitati del Capitolo e con cui con alcuni di essi sto vivendo i successivi 6. Sono tutte persone più uniche che rare.

Tra i valori BNI, preferisco in particolare il Givers Gain. Donare un'opportunità a una persona che si stima è un'emozione.

Ho contribuito alla crescita del Capitolo presentando molti visitatori che han deciso di far squadra con noi. Inoltre, cerco sempre di trovare contatti per tutti. Sono pochi i Membri a cui non sono ancora riuscito a passare una referenza. Penso che gli altri percepiscano il mio impegno nei loro confronti.

Desidero ringraziare nuovamente tutto il Capitolo BNI Ducati per quello che mi sta donando.

Mauro Ianassi
Web Agency
Via Dal Lino, 27 – Bologna
cell. 3349890342 - e-mail: mauro@zoewebsolutions.it

La sana condivisione

Mi chiamo Ilaria Sabbatini e gestisco una web agency che non fornisce solo la piattaforma o il servizio, ma affianca i clienti nella loro crescita digitale per raggiungere gli obiettivi di business desiderati. Svolgiamo l'attività in tutta Italia, ma soprattutto in Emilia-Romagna, Toscana, Lombardia e Triveneto.

Alcuni nostri partner ci hanno parlato di BNI e ci hanno invitato a una colazione di lavoro nel loro Capitolo di Empoli. Ho partecipato a una riunione di Capitolo e mi sono resa conto che era il mezzo giusto per migliorare il nostro business perché viviamo di passaparola e i nostri migliori clienti sono arrivati proprio da conoscenze.

A inizio ottobre 2018 ho partecipato a un incontro di lavoro a Bologna. Il gruppo contava una quindicina di professionisti e imprenditori ed era ancora in fase di avvio. I sorrisi alle 7:00 del mattino sono la prima cosa che mi hanno colpito.

Non avevo nessuna aspettativa per quell'incontro; mi accompagnava un po' di scetticismo e tanta curiosità. Ho fatto tante domande anche forse scomode: ricordo il Director Michele Guerrini che molta tranquillità ha risposto a tutti i miei dubbi. Sono uscita con molta positività.

La cosa che mi ha colpito di più è stata una frase "Noi non vendiamo nulla: se credi che le relazioni tra le persone facciano la differenza, allora sei nel posto giusto!" Questo mi ha fatto scattare una reazione (positiva) e ho capito che forse ero nel posto giusto.

Vedere il lancio del mio Capitolo è stato emozionante. Abbiamo raggiunto al Lancio Hall of Fame (+35 Membri) e dopo 6 mesi dall'avvio abbiamo raggiunto l'obiettivo di fatturato che ci eravamo dati. Una grande soddisfazione!

Per questo oggi mi sento di ringraziare il Director Michele Guerrini che mi ha aiutato e incoraggiato sempre nel gestire il mio ruolo di Vicepresidente all'interno del Capitolo BNI "Nettuno".

Credo che attività complementari possano trarre maggior vantaggio in BNI. Per la mia attività: per esempio, fotografi, videomaker e social media manager sono figure professionali con cui posso collaborare in tanti progetti. Ci mancherebbe un grafico e un'agenzia di comunicazione per completare il nostro Power Team Digitale. Anche un amministratore di condominio sarebbe sicuramente un valore aggiunto per la componente del Capitolo che si occupa di edilizia.

Il mio obiettivo è aumentare il numero di clienti in diversi settori merceologici. Come dico sempre ai miei colleghi Membri, "anche un piccolo lavoro oggi si può trasformare in un progetto più grande un domani".

Sono una persona mattiniera, per cui la "levataccia" della sveglia non mi pesa minimamente. Sono contenta quando arriva il venerdì mattina perché so che vado in un ambiente di persone che oramai sono diventate anche amiche, oltre che colleghi di lavoro. Lavorare con il sorriso rende tutto più facile.

Il mio Capitolo è unico perché c'è gentilezza, incontri sorrisi e respiri la voglia di condividere. La professionalità e la passione che ognuno dei Membri mette a disposizione è una conseguenza. Se sei una "bella persona", lo sei nella vita privata ma anche sul lavoro.

BNI mi ha insegnato, tramite soprattutto ai corsi di formazione, a migliorare il mio "rendimento" lavorativo. Il modo proattivo e positivo mi permette di chiudere più trattative rispetto a prima. Il mio Capitolo è la "mia squadra" di lavoro.

Il lavoro nel mondo del digitale e del web, dove molto spesso non c'è cultura. Dopo la mia presentazione dei 10 minuti, mi ha fatto molto piacere che tanti Membri siano venuti, anche a distanza di tempo, a dirmi "Ilaria sai che quando navigo/acquisto su siti di e-commerce controllo sempre quelle due o tre cose che ci hai detto durante la tua presentazione?" Devo dire che mi ha fatto molto piacere!

I miei collaboratori e fornitori "abituali" sono già iscritti a diversi Capitoli anche di Region BNI diverse. Mi piacerebbe che qualche mio cliente potesse partecipare a BNI, perché credo che ne trarrebbe vantaggio per la sua attività.

Devo dire grazie a Daniela Pelagalli e Marco Credi perché ci hanno fatto conoscere BNI. Oltre ad affari, insieme condividiamo anche pensieri, obiettivi e progetti che BNI porta avanti in Italia e nel Mondo.

In BNI apprezzo diverse persone, per motivazioni completamente differenti. Sicuramente i Membri con cui ho condiviso il mio ruolo di responsabilità all'interno di BNI, prima nel Comitato di Gestione e poi nel Comitato dei Membri, sono quelle con cui ho stretto rapporti più forti e sono stati i primi a diventare miei clienti e loro i miei fornitori di fiducia.

Credo che in BNI il Givers Gain sia la parola chiave. Posso dire che è in generale un valore di vita: se tu dai e/o semini bene, alla fine raccoglierai i tuoi frutti, nella vita come nel lavoro.

Mi sono resa disponibile a ricoprire un ruolo all'interno del Capitolo e l'ho fatto al massimo delle mie possibilità e capacità. Quando è terminato il mio primo incarico, mi è stato chiesto del Director di ricoprirne un altro e ho accettato con molta gioia. Essere di aiuto al Capitolo è una cosa che mi gratifica. Il nuovo Vicepresidente mi ha detto: "Non so se sarò bravo come te, ma so che rimarrai nei paraggi per darmi qualche dritta".

Far parte di un gruppo BNI ti permette di condividere e confrontarti con altri professionisti e imprenditori e trovare soluzioni a problemi e capire che alla fine "siamo tutti sulla stessa barca"!

Ilaria Sabbatini
Web Agency
Via Treves, 12 – Bologna
cell. 3777065975 - e-mail: info@manticasolution.com

La cosa migliore degli ultimi anni

Sono Silvio Gurian, fabbro dal 2003. Costruisco cancelli, inferiate, tettoie e qualunque manufatto in ferro. Eseguo manutenzioni industriali, seguo soprattutto aziende di logistica dove sono diventato il punto di riferimento per le riparazioni ai portoni industriali e alle strutture metalliche danneggiate dai camion. Svolgo la mia attività nella provincia di Bologna e più in generale nell'Italia settentrionale.

Per conto di un mio cliente avevo la necessità di contattare un giardiniere. Conosco Stefano Negrone, un amico di vecchia data con cui avevo perso i contatti da tempo. Al sopralluogo per il mio lavoro, Stefano mi ha parlato di BNI, la più grande organizzazione di scambio referenze al mondo, e del fatto di avere avuto benefici. Così mi ha invitato senza nessun impegno a presentarmi al Capitolo BNI "Pareto" di Bologna. Onestamente la cosa mi ha intrigato subito, ma, insieme all'entusiasmo, sono sorti dubbi. Sono andato a visionare il "Pareto" per la stima che nutro verso Stefano.

Il giorno previsto per l'incontro c'erano 50 cm di neve: ho preferito declinare, optando per aderire all'appuntamento la settimana seguente. Era il 7 febbraio del 2019. L'incontro si è tenuto al Best Western Hotel di Bologna, 40 km da casa! All'epoca il Capitolo contava circa 70 Membri. Ricordo di essermi registrato all'ingresso e mi hanno presentato Carla Garofani (stampa digitale), che mi ha introdotto Valerio Verbi (ingegnere edile). Ho riscontrato subito l'interesse per la mia attività! Ho conosciuto parecchie persone interessate e interessanti. Poi è iniziato l'incontro con un ritmo e una passione notevoli! Si parlava di opportunità concrete di lavoro: l'armonia e il rispetto reciproco mi hanno colpito profondamente.

Prima di quell'incontro non avevo particolari aspettative. Dopo, invece, ero positivamente impressionato. Ho pensato "Qui c'è la possibilità che esca qualcosa di buono!" E così è stato! Dopo l'incontro mi hanno chiesto 4 preventivi e la fiducia in chi mi ha fatto conoscere il Capitolo, il metodo BNI, il codice etico alla base di tutto hanno dissipato le mie

residue perplessità: ho deciso di aderire alla squadra! La mia iscrizione era la 75esima del Capitolo, motivo per cui il "Pareto" è stato premiato come primo Capitolo Titanio (+75 Membri) in Italia!

Ho aderito al Capitolo BNI "Pareto" perché mi ha stimolato la possibilità di lavorare con persone affidabili, cosa molto rara di questi tempi.

Oggi mi sento di ringraziare tutto il Capitolo e in particolare Villiam Fontanesi (arredamento ufficio), con cui ho fatto il primo incontro One To One, perché mi ha fatto comprendere aspetti molto importanti del metodo BNI. A ogni successivo incontro One To One ho conosciuto persone e professionisti che mi hanno fatto crescere molto.

Credo che ogni imprenditore e artigiano possa trovare giovamento dal metodo BNI: la possibilità di incontrare altri imprenditori e artigiani fuori dal solito contesto vendita-acquisto, nello spirito di collaborazione, fa aprire la mente e permette di fare business di qualità.

In futuro ho il progetto di diventare un punto di riferimento per la manutenzione industriale su Bologna: il supporto del mio Capitolo sarà fondamentale!

Adesso attendo con trepidazione il giovedì mattina (giorno in cui si incontra il "Pareto") perché posso incontrare persone positive! Riscontro che il mio business migliora di volta in volta, sia in quantità che in qualità. Come ha detto un mio ospite, questo di Capitolo è un "ambiente fertile"!

Il Capitolo BNI "Pareto" è unico per volume di business generato, per la qualità delle persone che lo compongono e per le referenze a ciclo continuo generate! Per me BNI significa incontrare professionisti affidabili e scambiare referenze in modo reciproco, etico e gratuito.

L'avvenimento più straordinario accaduto in Capitolo riguarda Maurizio Zaccaria (infissi e serramenti). Nella sua presentazione di 40 secondi ha pianto ringraziando i Membri per la trentesima referenza ricevuta in tre mesi dall'ingresso e con gioia il Capitolo lo ha applaudito sonoramente. Vedere un imprenditore di 60 anni piangere di commozione è tanta roba! Insieme possiamo fare cose straordinarie!

Se avessi una bacchetta magica, vorrei coinvolgere in BNI Orazio Di Bella (automazione cancelli) perché siamo complementari: ci scambieremmo molte referenze e lui porterebbe molto al Capitolo!

In merito alla mia adesione, questa è frutto dell'invito di Stefano Negrone (giardiniere). Purtroppo, poco dopo il mio ingresso, ha avuto un brutto incidente. Ora sta meglio. Non ne abbiamo parlato, ma posso solo ringraziarlo: BNI è di sicuro la cosa migliore che mi sia capitata negli ultimi anni!!

**Silvio Gurian
Fabbro**

**Via dell'Artigianato 6, Monte San Pietro (Bologna)
cell. 3472464276 - e-mail: arcfabbro@gmail.com**

Un clima fervido e pieno di umanità

Mi chiamo Paola Finelli e sono Psicologa Psicoterapeuta Biosistemica, uno dei principali orientamenti terapeutici a mediazione corporea (www.psicologafinelli.bo.it). Esercito da parecchi anni la libera professione negli Studi di Bologna, Sala Bolognese e San Giovanni in Persiceto dove mi occupo di consultazioni psicologiche, colloqui clinici con singoli (adulti, adolescenti, bambini) e coppie, psicoterapie individuali, di gruppo, sostegno alla genitorialità.

La prima a parlarmi di BNI, l'organizzazione Internazionale specializzata in Marketing Referenziale, fu una cara amica storica in rapporto relazionale con Ernesto Ricci Maccarini, un attuale Membro del Capitolo BNI "Pareto". Cercai di capirne di più, mi informai via rete e la mia amica mi mise in contatto con Ernesto. La cosa mi incuriosì molto, ma al tempo stesso ne ero diffidente: credevo fosse una sorta di strategia piramidale o multilevel ma... nulla di tutto ciò. Non avrei mai accettato e aderito a una realtà del tipo "guadagno gerarchico verticale".

Passò qualche mese prima di accettare l'invito. In quel periodo contattai l'Ordine Professionale per capire se deontologicamente fosse un'adesione sostenibile e mi rassicurarono in tal senso. Decisi di partecipare alla prima riunione del Capitolo BNI "Pareto" a ottobre 2018. Una volta lì, respirai un'energia vitale e un senso di cordialità fra i Membri che mi stimolò a presentarmi una seconda volta. Decisi quindi di intraprendere questa avventura e oggi, a distanza di quasi un anno, ho piacevolmente scoperto un team di professionalità differenti che collaborano insieme secondo il metodo BNI.

Prima di visitare il Capitolo avevo una sorta di resistenza e curiosità al tempo stesso. Al termine delle due riunioni mi sono detta: "Perché no?" Il clima di entusiasmo e di rispetto dei tempi, oltre a performance considerevoli, mi ha stimolato. Alla fine dell'incontro la mia decisione di essere Membro BNI è stata stimolata dal clima, energia, simpatia e metodo proattivo.

Oggi ho pienamente compreso che l'obiettivo primario BNI è quello di ampliare, tramite un metodo relazionale e di referenze qualitative, il mondo di riferimento di ogni singolo Professionista attraverso lo scambio etico, libero e gratuito di referenze; con una regola basilare: ciascun Membro è l'unico rappresentante della sua categoria.

Nel Capitolo BNI "Pareto" sono tante le storie che mi hanno colpito positivamente. Una delle più coinvolgenti è quella di Giovanni Campagna che 6 anni fa è stato allontanato dall'azienda di famiglia che lui aveva costituito e, grazie al metodo BNI e al supporto/collaborazione dei Membri del "Pareto" e di altri Capitoli, oggi si è risollevato.

In questo circuito, desidero ringraziare per la loro dedizione e intenzionalità nel fare crescere professionalmente ogni Membro, il mio Director, Michele Guerrini, e il nostro Executive Director, Luca Pellegrino. I corsi formativi proposti consentono di scoprire continuamente opportunità per migliorare sé stessi nella partecipazione alle attività del Capitolo. Ringrazio, inoltre, Maurizio Persici per la sua gentilezza e disponibilità quale Tutor della mia entrata in BNI. Giorgia Campana e Matteo Fontana per aver condiviso sinergie differenti, ma intersecanti in esperienze formative e divulgative. È difficile non provare stima e ascolto per chi ogni giovedì condivide con me l'impegno per i propri obiettivi e risultati.

Ritengo che ogni Professionista/categoria possa trovare stimoli interessanti e proficui nel Metodo di scambio BNI: fare rete e dare spazio alla propria attività, dare ascolto, creare intrecci e intuizioni virtuose.

Svegliarsi alle 5,30 la mattina degli incontri non è sempre semplice, ma una volta arrivati presso la sede di incontro del Capitolo è un ritrovarsi piacevolmente in un clima fervido e pieno di umanità. Oggi essere Membro BNI significa vivere in modo strutturato e stimolante la professione.

BNI vive con me, ogni qualvolta sento un'insoddisfazione, un reclamo, una lamentela; BNI è l'alternativa di qualità e serietà.

L'avvenimento straordinario a cui ho assistito all'interno del circuito BNI, è la prima posizione del "Pareto" per 12 mesi consecutivi nei

Traffic Light dei Capitoli italiani. Un successo fatto di professionalità in sinergia, entusiasmo, disponibilità e intuizioni.

Tra i valori BNI, preferisco il "Givers Gain" perché è un valore consolidato nel Metodo BNI e per dare in modo disinteressato occorrono dimensioni quali fiducia, ascolto attivo, credibilità, connessioni, relazioni, atteggiamento positivo e propositivo.

Esprimo gratitudine alla mia vita per avermi dato l'opportunità di creare relazioni efficaci e scoprire nel "Pareto" l'equazione Numeri - Cuore.

Paola Finelli
Psicologa Psicoterapeuta Biosistemica
cell. 3470725212 – e-mail: paolafin@gmail.com

Etica e fiducia per un business collaborativo

Mi chiamo Alberto Bertocchi. Sono un architetto e ho un negozio di arredamenti per interni con annessa falegnameria. Ho iniziato questa attività da prima di finire gli studi, sebbene il nostro negozio esista da molto prima, essendo stato fondato nel 1964 da mio padre, Giordano Bertocchi. Quello che ci caratterizza e differenzia dalla nostra concorrenza è la presenza del laboratorio di falegnameria interna, grazie alla quale riusciamo a realizzare arredi su misura personalizzati e anche a creare arredi abbinandoli a mobili esistenti di altre aziende o di produttori industriali. L'esperienza della falegnameria ci ha inoltre consentito di scegliere i nostri partner commerciali in base a criteri di qualità e affidabilità. La nostra realtà è a Bologna nella zona industriale Roveri, dove abbiamo anche un vasto showroom interno.

La prima volta che ho sentito parlare di BNI è stato a settembre del 2018, quando un mio collegamento su linkedin, Mauro Ianassi, mi ha invitato a prendere parte a un incontro tra professionisti dicendomi che all'interno del suo gruppo di lavoro mancava una figura professionale come la mia. Avevo sentito parlare di gruppi di professionisti che si incontravano la mattina per aumentare il loro business, per cui sono stato incuriosito a partecipare a questo incontro. L'incontro è stato al Best Western Hotel di Bologna un mercoledì pomeriggio: oltre ai Membri BNI c'erano altri 15/20 professionisti invitati come me alla presentazione del progetto. Mi ricordo che durante l'incontro ho percepito da subito quanto i Membri avessero voglia di conoscermi e di farmi integrare nel loro gruppo.

Prima di partecipare non avevo particolari aspettative, solo una grande curiosità per cercare di capire di cosa si trattasse e di come poteva tornarmi utile ai fini del mio lavoro. Alla fine dell'incontro ho avuto la sensazione di trovarmi davanti a un'occasione da non perdere assolutamente!

La mia attività di arredatore si basa molto sulla fiducia da instaurare con il cliente, in più il mio negozio, avendo la falegnameria, si trova

all'interno di una zona industriale e pur avendo un vasto show room non abbiamo una vetrina su strada: quindi da sempre il nostro principale mezzo di fare comunicazione è stato il passaparola dei clienti soddisfatti. L'aver conosciuto questo metodo che permette di lavorare tramite un passaparola strutturato mi ha fatto prendere la decisione di partecipare al Capitolo. Questo non è stato l'unico motivo, durante la presentazione, ho capito che partecipando avrei potuto far parte di una squadra di imprenditori che mi avrebbero permesso di fornire tanti servizi in più ai miei clienti. Inoltre, ho capito come, il far parte di questo gruppo, mi avrebbe potuto far crescere sia sul piano professionale che sul piano umano, avviando delle sane collaborazioni e stimolando uno scambio etico di contatti.

Due cose mi hanno particolarmente colpito della presentazione a cui ho partecipato: l'Executive Director Luca Pellegrino ha espressamente detto prima che BNI non rincorre nessuno, non è lì per vendere ma per dare un'opportunità, e poi che si cercano solo professionisti seri e strutturati. Ma confesso che la cosa che mi è piaciuta maggiormente è che per partecipare al Capitolo venga richiesto di sottoscrivere un codice etico.

Il più grande successo del Capitolo BNI "Ducati" è la coesione tra i Membri e lo spirito di gruppo che si è generato. Tutti viaggiamo uniti verso lo scopo di crescere di numero, di competenze e nel migliorare ad apprendere (e applicare) l'uso del metodo BNI. In poco tempo siamo riusciti scambiare un considerevole numero di referenze e siamo diventati in pochi mesi il Capitolo con più visibilità sui social network!

Mi sento di ringraziare Mauro Ianassi per avermi invitato a far parte di questo gruppo e per avermi fatto conoscere BNI. Un particolare ringraziamento lo devo fare assolutamente anche a Luca Pellegrino, che nella fase di costituzione del Capitolo ci ha sempre sostenuto incoraggiato e dato insegnamenti fondamentali. Una delle cose che mi piace di più è quando ci suggerisce di fare le cose con il cuore, perché vengono percepite dagli altri e portano risultati concreti.

Secondo me non ci sono limiti alle categorie professionali che possono partecipare con vantaggio a un Capitolo BNI. Nel nostro Capitolo mancano ancora alcune figure che secondo me potrebbero

trarre un enorme tornaconto ad aderire ai nostri incontri. In particolare, penso a: impresa di pulizie, elettricista, amministratore di condominio, estetista e parrucchiere. Sono figure che stiamo cercando di invitare perché completerebbero dei settori come quello dell'edilizia e della cura della persona e che, oltre a poter ricevere parecchio lavoro, ci consentirebbe di presentare ai nostri collegamenti ulteriori servizi.

In BNI mi piacerebbe realizzare un power team che possa fornire una serie completa di servizi legati alla casa: questo mi permetterebbe di fornire alla mia clientela un servizio unico e completo, oltre che serio e affidabile. La presenza di un imprenditore edile come Massimo Mengoli, di un idraulico come Dario Fortunati, di un agente immobiliare come Marzia Trimboli, di un architetto come Giulia Cassarini, di una home stager come Giorgia Grazia di un geometra come Gianluca Luparia, di una struttura che vende pavimenti e rivestimenti come quella di Andrea Fanti e di tutta un'altra serie di professionisti legati anche al mondo della consulenza legale e imprenditoriale mi fa sentire un imprenditore più forte e in grado di soddisfare a pieno le esigenze della mia clientela e dei miei contatti.

Il venerdì mattina per me è un giorno di opportunità e di condivisione, una mattina da passare insieme a persone con cui condivido uno scopo e un progetto di crescita del business. Gli altri giorni della settimana l'entusiasmo per il lavoro è lo stesso, ma questo anche perché il venerdì l'incontro di Capitolo mi dà una carica maggiore per affrontare la giornata che dura anche nei giorni successivi.

Il Capitolo BNI "Ducati" è formidabile. Siamo persone che vogliono collaborare, nessuno viene lasciato solo, cerchiamo di aiutarci l'uno con l'altro. Tutti fanno proposte su come crescere e quando conosciamo nuovi professionisti o imprenditori cerchiamo di farli subito sentire a casa loro e far comprendere il nostro spirito di gruppo e la nostra condivisione di valori.

BNI mi ha cambiato il modo di vedere il mio lavoro, facendomi analizzare meglio le cose che caratterizzano la mia professionalità e facendo luce su quelle che sono le differenze con i miei competitor. In sostanza mi ha fatto fermare a riflettere sulla mia attività con lo scopo di farla crescere meglio.

Mi ha cambiato anche il modo di comunicare, insegnandomi a parlare in pubblico, cosa che non avrei mai pensato di fare, anche se ogni tanto ancora l'emozione ha il sopravvento! Nella mia giornata, BNI vuol dire ascoltare attentamente quello che dicono le persone che incontro e capire come posso aiutarle o io direttamente o con l'indicazione di un professionista, che in maniera seria ed affidabile saprà dare la giusta soluzione facendomi anche fare bella figura!

Con piacere oggi coinvolgerei un investitore immobiliare nel mio Capitolo, perché potrebbe conoscere una moltitudine di professionisti e imprenditori utili per la sua professione e allo stesso tempo potrebbe dare molto lavoro all'interno del nostro gruppo.

Sicuramente Mauro Ianassi è la persona che più ammiro per la dedizione e l'impegno che mette nel far crescere il Capitolo. Per aiutare tutti noi a crescere di numero e di referenze scambiate, non si risparmia mai e fa sì che ogni incontro si svolga in maniera impeccabile. Sono anche molto grato a Maurizio Delucca, titolare di una ditta che si occupa di stampa su qualunque supporto, perché è sempre pronto e disponibile per tutti i Membri, soddisfa ogni richiesta in tempi brevissimi, mettendo la sua competenza a disposizione di tutti.

Il rispetto di un codice etico per me è uno dei punti fondamentali del successo di BNI: fa capire che all'interno del nostro gruppo ci sono solo persone serie, che si impegnano a osservare delle semplici regole che secondo me devono essere alla base di ogni rapporto di lavoro.

Fino a ora, ho portato all'interno del Capitolo due persone che stimo molto e con le quali già collaboravo da prima di entrare in BNI: Fausto Centonze, un ingegnere strutturista che ho conosciuto durante un lavoro qualche anno fa e di cui subito ho apprezzato la serietà e la grande competenza, e Maurizio Delucca, che prima è stato mio ottimo cliente e poi è diventato un carissimo amico e compagno di corsa e con il quale ho anche collaborato per la stampa digitale su alcuni mobili realizzati in falegnameria.

Se penso a un anno fa, non avrei mai detto che mi sarei alzato tutti i venerdì mattina così presto per andare a incontrare oltre 40

professionisti e imprenditori di Bologna. Sinceramente mai avrei pensato di parlare con un microfono in mano!! Ma è giusto essere aperti al cambiamento, alla crescita professionale e a imparare sempre. Perché in BNI è un continuo progredire e crescere. In più non ci si sente mai soli, saper di far parte di una squadra dà grande sicurezza!

Alberto Bertocchi
Arredatore
Via dell'Intagliatore 15, Bologna
cell. 3355668978 - e-mail: bertocchi@bertocchiarredamenti.it

Dare in modo disinteressato

Sono Umberto Donati, sono un medico specialista in Ortopedia e Traumatologia, in Chirurgia della Mano e in Medicina Legale e delle Assicurazioni. Mi occupo delle patologie delle ossa e delle articolazioni dell'adulto e dell'anziano da 40 anni. Svolgo attività ambulatoriale a Bologna e provincia e a Forlì, dove effettuo anche interventi di chirurgia della mano in Day Surgery.

Il primo a parlarmi di BNI fu Enzo Micaletti, medico legale del Capitolo Pareto, e poche settimane dopo fui contattato da Mauro Ianassi, Membro del Capitolo BNI "Ducati", che non conoscevo personalmente ma che si era proposto come contatto su LinkedIn. Erano due persone diverse, ma entrambi, senza sapere uno dell'altro, risposero alle mie perplessità e ai miei dubbi in modo convincente.

Vinta la mia iniziale diffidenza, scelsi di andare a vedere il Capitolo BNI "Pareto" frequentato da Enzo Micaletti, a cui ero legato da tempo da amicizia e collaborazione professionale e che per primo mi aveva parlato di BNI.

Quel giorno tutte le mie perplessità e la mia diffidenza svanirono di fronte all'energia e all'entusiasmo di quei Membri. Ebbi la sensazione che fossero non solo "partite IVA" in campi diversi, ma prima di tutto amici legati da stima reciproca. Il modo con cui si salutavano e si parlavano prima dell'incontro e la cordialità con cui mi accolsero ebbero sicuramente un ruolo nel farmi decidere di chiedere l'iscrizione. Ma anche la percezione durante l'incontro che queste professionalità così diverse potessero interagire positivamente e creare business mi indusse a superare le remore che avevo, e a desiderare fortemente di far parte di quel gruppo.

Quando durante il colloquio di ingresso con il Comitato dei Membri, Sergio Bussolari mi chiese perché volessi iscrivermi, risposi che, a parte il desiderio di aumentare il fatturato, desideravo soprattutto conoscere persone nuove che altrimenti non avrei potuto incontrare.

Nel tempo ho potuto conoscere persone diverse con professionalità, capacità e peculiarità differenti, ma in grado di far sì che, tutte insieme, il "Pareto" fosse il 1° Capitolo d'Italia per molti mesi consecutivi.

Ovviamente questi risultati si raggiungono grazie al metodo BNI e alla costante attività dei Comitati che si succedono di semestre in semestre, dei Director dei singoli Capitoli e soprattutto alla dedizione di Luca Pellegrino che con i suoi corsi consente di scoprire continuamente nuove opportunità per migliorare la partecipazione alle attività del Capitolo, per aumentare il numero di referenze e per accrescere il numero di partecipanti.

Questi risultati sono ancor più evidenti quando più professionalità concorrono alla realizzazione del risultato. Sicuramente il team edilizia è quello che può rispondere in modo più coeso e ampio alle referenze in questo campo: la presenza di ingegneri, imprese edili, architetti, idraulici, imbianchini, elettricisti, posatori, falegnami, aziende di porte e finestre e tante altre figure può garantire una qualità di risultato difficilmente raggiungibile con le stesse persone, ma senza il comune denominatore di BNI. Proprio nel team Edilizia, un personaggio particolare per il suo percorso in BNI è sicuramente Giovanni Campagna, che ha visto la propria azienda quasi dissolversi per cause non dipendenti da lui, ma poi risorgere ed espandersi proprio grazie alla sua tenacia e alla sua partecipazione totale al metodo BNI. Questo è per me un esempio che avrò sempre con me.

Nel Capitolo credo di poter dire di apprezzare tutti i Membri per un aspetto o per l'altro, ma sicuramente spicca fra tutti Carla Garofani, un vero e proprio vulcano di idee e di proposte, su cui si può sempre contare per l'energia che profonde in qualsiasi attività, per la disponibilità ad ascoltare e condividere, per l'entusiasmo che mette in qualsiasi iniziativa, per la capacità invidiabile di relazionarsi con tutti, di organizzare eventi e da un po' di tempo di impegnarsi nella costituzione di nuovi Capitoli. Carla Garofani è davvero il compendio dei valori di BNI.

Per quanto mi riguarda, penso che BNI mi abbia migliorato nel modo di pormi con un atteggiamento più positivo e propositivo, manifestando ampia disponibilità nei confronti dei Membri a metter loro a disposizione le mie competenze professionali.

Umberto Donati
Medico Ortopedico
e-mail: u.donati@gmail.com

Da 99 a 100 – Storie di Membri BNI di successo

La grande voglia di fare

Mi chiamo Fausto Centonze, sono un ingegnere specializzato nel calcolo strutturale, attività che svolgo da diciassette anni. Mi contraddistingue la capacità di analizzare ogni tipo di problema strutturale cercando la soluzione che faccia ricorso a nuove tecnologie di intervento. Svolgo la mia attività prevalentemente nel territorio delle province di Bologna e Modena, con interventi eseguiti anche in Toscana, Lazio, Piemonte e Puglia.

Il mio amico Alberto Bertocchi, architetto, mi ha parlato con entusiasmo di un gruppo di professionisti che una volta la settimana si incontravano per scambiarsi referenze. Mi ha quindi semplicemente invitato a partecipare a un incontro e per fiducia nei suoi confronti ho aderito.

La mia prima partecipazione è avvenuta nel mese di aprile 2019 al Best Western Hotel di Bologna. Ricordo dell'incontro la grande energia e positività dei partecipanti e la serietà e competenza con cui veniva spiegato il senso del marketing referenziale. Non avevo particolari aspettative, ma solo tanta curiosità. L'incontro mi ha lasciato una grande energia e voglia di cambiare il mio modo di fare affari.

L'intenzione di aderire al Capitolo BNI "Ducati" è nata in realtà dopo aver visitato anche un Capitolo attivo, dove ho compreso pienamente le potenzialità di entrare in BNI. Mi ha colpito particolarmente la quantità di referenze che si scambiavano professionisti appartenenti a categorie professionali diverse e all'apparenza distanti tra loro.

Naturalmente ringrazio sinceramente il mio amico Alberto Bertocchi per avermi invitato a conoscere la realtà di BNI, la più vasta organizzazione mondiale specializzata in marketing basato sulle referenze.

Sicuramente possono trovare vantaggio dal partecipare a questo genere di incontri tutte le categorie professionali del campo medico, ancora assenti nel Capitolo BNI "Ducati", come dentista, infermiera,

medico del lavoro, del settore della cura della persona e di quello alimentare. Penso che queste categorie possano portare al gruppo, e ovviamente anche ricevere, un grande contributo in termini di referenze.

Il mio progetto futuro e il motivo per cui sono in BNI è quello di sviluppare il lavoro nel campo del calcolo strutturale passando a commesse di maggior prestigio. Il Capitolo può supportarmi cercando collaborazioni con grossi studi di progettazione e imprenditori edili per interventi sopra il milione di euro.

Il giorno in cui si incontra il Capitolo sento voglia di condividere quanto sono riuscito a fare per i colleghi Membri e di migliorare le mie presentazioni per far capire quello a cui voglio arrivare con BNI.

Le 3 caratteristiche che rendono unico il mio Capitolo sono la motivazione, l'energia e la grande voglia di riuscire!

Il mondo BNI sta diventando il modo per fare affari e gestire i rapporti con clienti e fornitori in modo diverso e più proficuo.

Nel mio Capitolo un ringraziamento particolare lo merita Mauro Ianassi per il grande lavoro di supporto e l'energia che mette per il successo collettivo.

Fausto Centonze
Ingegnere strutturale
Via Ettore Petrolini 5, Bologna
cell. 3392116141 - e-mail: faustoingcentonze@gmail.com

La gioia di incontrarsi

Mi chiamo Patrizia Silvestri e mi occupo di consulenza assicurativa ramo danni. Svolgo questa bellissima attività da circa 30 anni con mandati di diverse compagnie tra le più grandi del mercato. L'esperienza acquisita e la continua formazione svolta mi permette di capire le reali esigenze assicurative dei clienti

L'invito a partecipare a un incontro del Capitolo BNI "San Petronio" mi è stato fatto da Tina Distefano, mia cliente e amica. Mi ha presentato il meeting come una occasione da cogliere per approfondire contatti di lavoro con professionisti affidabili. Ho subito capito che l'organizzazione era molto seria e poteva essere un valido aiuto per aumentare i miei contatti.

Ho partecipato al primo incontro ad aprile 2018: il Capitolo era già attivo e aveva un discreto numero di Membri. Mi ha colpito la precisione degli orari di inizio e tempi. Mi sono piaciute le presentazioni brevi dei Membri che presentavano la loro attività e spiegavano esattamente quello che cercavano.

Prima di visitare il Capitolo non avevo idea di cosa potermi aspettare, anzi non credevo che persone con lavori diversi si potessero aiutare tra loro.

Ho invece avuto la sensazione che tutte quelle persone fossero lì per supportarsi in maniera seria e concreta.

Finito l'incontro non ho potuto aderire perché la mia figura professionale era già presente nel Capitolo. Qualche mese dopo la mia posizione si è liberata e Tina mi ha subito avvisata, chiedendomi la disponibilità a partecipare a un incontro. Ho subito colto l'occasione di ricoprire in esclusiva nel Capitolo la posizione di assicuratore.

Nel circuito BNI, vorrei particolarmente ringraziare Alessandro Marchetti e Tina Distefano, che mi hanno aiutato quando mi sentivo spaesata e non sapevo esattamente cosa fare. Le cose sono diventate tutte più chiare dopo avere frequentato i corsi BNI compresi nella quota di partecipazione. Sono molto grata a Luca Pellegrino,

nostro Executive Director: non gli sfugge nulla, è sempre disponibile ad aiutarci. La sua formazione è di altissimo livello.

BNI va bene per tutte le categorie di lavoro: l'importante è che siano persone che abbiano voglia di lavorare in gruppo.

Tramite l'aiuto dei miei colleghi di Capitolo, vorrei aumentare del 20% il numero dei miei clienti entro l'anno. In particolare, entro dicembre vorrei avere 5 contatti con nuove aziende con 30/70 dipendenti.

Ho superato immediatamente la fatica di alzarmi prima la mattina e sono contenta di trovarmi con persone che ora considero "colleghi di vita lavorativa". La caratteristica del mio Capitolo è che traspare la volontà di migliorare per creare qualcosa di unico oggi. Penso sia bello lavorare sapendo che tutti i partecipanti hanno lo stesso obiettivo. Faccio parte di un gruppo, posso avere contatti con tutto il mondo, presentarmi ovunque dicendo "Io sono un Membro BNI!"

La persona che maggiormente apprezzo tra i Membri del mio Capitolo è Francesca Boselli per il suo atteggiamento positivo e la sua disponibilità ad aiutare gli altri.

Frequentando i corsi BNI, anche quelli on line della BNI University, ho capito di non avere fatto una presentazione del mio lavoro e di me stessa adeguata. Avevo un tesoro tra le mani e non l'ho usato bene. Con le conoscenze attuali, non vedo l'ora di poter rifare la mia presentazione lunga per ottenere quanto desidero.

Patrizia Silvestri
Consulente assicurativo
Via Toscana 42/7, Bologna
cell. 3345928479 - e-mail: patriziasilvestri26@gmail.com

Collaborazione positiva

Mi chiamo Jessica Zanarini e svolgo la professione di investigatore privato con la mia agenzia denominata I.P.I. Snc Istituto Privato di Investigazioni e Informazioni con sede a Bologna, della quale sono la titolare dal 2006. L'agenzia è sempre stata a conduzione familiare, fondata da mio nonno e successivamente condotta da mio padre prima di me.

La prima persona che mi ha parlato di BNI è stato Enzo Micaletti, un medico legale che lavora per le assicurazioni e che quindi ho avuto modo di conoscere in tale ambito. Devo essere sincera, al primo invito non capivo neppure perché lo stesse chiedendo a me, siccome non c'era un rapporto particolarmente "confidenziale". Ho temuto che più che un'opportunità fosse un "tranello"! Poi, dopo diverso tempo, ho deciso di accettare l'invito e di assistere a un incontro... È stato sicuramente molto più piacevole di quanto mi aspettassi!

Il mio primo incontro è avvenuto ad aprile 2019 prima di Pasqua presso il Capitolo BNI "Pareto" e ricordo che il gruppo di lavoro, che era già piuttosto numeroso, oltre 70 Membri, sembrava molto unito. L'atmosfera che si respirava era "potente" in tutti i sensi come positività, come capacità di raggiungere traguardi, ma soprattutto come professionalità.

Mi ero presentata all'incontro senza aspettarmi che alla fine avrei persino valutato l'idea di inoltrare la domanda d'iscrizione. Oggi, invece, sono felicemente un Membro del "Pareto"! Posso testimoniare che pur essendo entrata solo a da pochi mesi, ho già stretto rapporti di collaborazione professionale e che tra i Membri del Capitolo c'è molto rispetto e stima: è veramente un piacere incontrarsi anche alle sette del mattino! Ringrazio Enzo Micaletti per avermi invitata più di una volta.

Penso che entrare in BNI possa essere un'opportunità per qualsiasi professionista anche solo per "mettersi in gioco". Per il futuro spero di riuscire a instaurare delle collaborazioni con alcune figure

professionali, continuative da poter essere considerata come "l'agenzia investigativa di riferimento".

La mattina, quando mi alzo per andare all'incontro di Capitolo, so già che qualche spunto, qualche riflessione o qualche idea nuova mi verrà in mente e penso che sia proprio questo che unisce il gruppo e crea dinamicità. Il "Pareto" è unico!

La cosa che preferisco in BNI è la collaborazione positiva tra i Membri e l'assenza di concorrenza, che non vuol dire assenza di dinamicità, ma significa grande proliferare di relazioni positive tra i Membri stessi. Ho già interessato diverse figure professionali non ancora presenti in Capitolo e spero di riuscire a far entrare almeno un altro Membro entro la fine dell'anno per aumentare le opportunità di fare business tutti insieme. Continuo a ringraziare Enzo di avermi invitata e grazie a BNI per questa grande opportunità!!

Jessica Zanarini
Servizi Investigativi
Via Sante Vincenzi 44, Bologna
cell. 3207977400 - e-mail: jessizana@gmail.com

Energia contagiosa

Mi chiamo Matteo Fontana. A Bologna dal 2013 mi occupo di metodi di apprendimento strategico per "Genio in 21 giorni". Ci contraddistingue il saper personalizzare a ognuno il metodo di studio, migliorando l'elaborazione, il ricordo e l'organizzazione mentale.

Ho conosciuto BNI tramite Elio Cardetta, un mio collega, mentre stavano formando il Capitolo BNI "Vittoria Bologna", nel 2016. Lui si è iscritto al Capitolo e io ho fatto la stessa cosa appena ho potuto, aderendo al Capitolo BNI "Pareto" due anni dopo.

Conoscevo perfettamente i risultati che aveva ottenuto il mio collega, e quindi, quando ho scelto BNI, non avevo nessun dubbio su quanto aspettarmi. Sapevo di poter far bene insieme al mio gruppo di lavoro grazie alla metodologia insegnata e alle referenze specifiche.

Ho scelto di entrare nel "Pareto" per via del vasto numero di Membri, per l'energia che si respirava e perché era tra i primi Capitoli d'Italia. Inoltre, il "Pareto" è pieno di importanti storie di successo. In questo circuito, mi sento di ringraziare particolarmente per la loro professionalità i miei Director Michele Guerrini e Luca Pellegrino.

Penso che ogni professionista che ha voglia di empatizzare e di dare, possa trovare collocazione in BNI a prescindere dall'attività.

Per il futuro, ho progetti ambiziosi. Per esempio, voglio organizzare almeno un evento con qualche Membro e ripetere la performance di quest'anno (40 iscritti al mio corso!).

In tutto quello che faccio mi piace divertirmi: nel mio Capitolo è possibile anche questo! Il Capitolo BNI "Pareto" è energico, affidabile, professionale. Partecipare agli incontri settimanali per me significa avere dei professionisti su cui posso contare a ogni necessità mia o dei miei contatti.

Il Membro BNI che particolarmente vorrei ringraziare in questa sede è Elio Cardetta. Ho un bellissimo rapporto con lui e siamo grati a vicenda, visto che la prima volta sono stato io a consigliargli di

iscriversi al Capitolo BNI "Vittoria Bologna". Nel mio Capitolo stimo particolarmente il commercialista, Guido Rubbi: gentilissimo, fa sentire accolti e ha un occhio di riguardo sempre.

Tra i valori BNI, quello che preferisco è il "Givers Gain": il dare prima di chiedere mi piace molto.

In merito alla mia esperienza in BNI, ho solo che pensieri positivi. Ne parlo, lo consiglio e lo vivo liberamente con estrema voglia di contribuire e di crescere.

Matteo Fontana
Genio in 21 Giorni
Via Caduti di Cefalonia 2, Bologna
cell. 3409490604 - e-mail: matteofontana@genioin21giorni.it

Fiducia e scambio di opportunità

Mi chiamo Melissa Calzolari e nella vita da molti anni sono una Consulente Educativa Familiare, maestra ed educatrice. La caratteristica che mi contraddistingue nella mia professione è la profonda convinzione che l'educazione dei bambini necessita di una completa inclusione familiare. La mia offerta professionale si rivolge a tutti coloro che si relazionano con i bambini.

Secondo me BNI è l'opportunità di incontrare altri professionisti con i quali possono nascere delle collaborazioni e ai quali farmi conoscere professionalmente e personalmente.

Ho conosciuto BNI grazie a Massimo Tullini, amico e consulente assicurativo dell'asilo nido Meralò di cui sono titolare. Alcuni mesi fa mi ha offerto l'opportunità di conoscere BNI invitandomi a un incontro del Capitolo BNI "Fibonacci". Presa qualche informazione sulla filosofia del "Giver Gains", abbiamo pensato che valeva la pena vedere, prima di giudicare. Mai scelta si rivelò più giusta!

La prima volta che ho assistito a un incontro sono stata accolta da volti nuovi ma cordiali come conoscenti di sempre, che davanti a un caffè, si interessavano alla mia professione. All'incontro che seguiva, quelle stesse persone davano il meglio di sé nel presentare ognuno la propria professione, suggerendo ai partecipanti un invito all'azione, ringraziando per le referenze scambiate e anche per gli importi guadagnati grazie a questo sistema di marketing referenziale. Tutto questo mi ha convinta sin da subito ad aderire ai lavori con il mio Capitolo.

Il mio Capitolo è molto sinergico, proficuo e informale; lo scambio di referenze, che nasce dalla fiducia acquisita nel susseguirsi degli incontri, aumenta di volta in volta.

La mattina del mercoledì, quando suona la sveglia, nonostante l'orario, scendo dal letto contenta di andare a condividere esperienze professionali che, grazie al confronto, possono arricchirti, non solo di clienti ma anche, e soprattutto, di contenuti.

Dato che la mia esperienza in BNI è stata positiva e proficua, mi sento di consigliarlo a tutti in quanto è un ottimo modo di farsi conoscere in qualità di professionista nel proprio settore e persona seria ed efficiente. Infatti, BNI è un'organizzazione di scambio referenziale basata su una filosofia positiva: l'aiuto gratuito e libero dandosi vicendevolmente l'opportunità di fare affari.

Invito tutti i professionisti e gli imprenditori dell'area di Bologna a prendere parte ad uno dei nostri incontri per vedere di persona le dinamiche referenziali e i risultati tangibili che si innescano ogni mercoledì mattina, presso il Capitolo BNI "Fibonacci".

Melissa Calzolari
Maestra ed educatrice
Piazza Piccinini, 1 - Pianoro (Bologna)
cell. 3200530893 - e-mail: meralo2011@gmail.com

Tanti progetti ambiziosi

Sono Claudio Piazzì. Dal 1972 mi occupo di sistemi di sicurezza, antintrusione, antifurto, videosorveglianza, antincendio e controllo accessi per Saet Bologna srl.

Sono entrato in contatto con la realtà BNI a Mantova nel 2014, grazie a Stefano Antonelli (My Security Mantova). Mi piacque molto quanto vidi, motivo per il quale, a distanza di tempo, mi sono interessato per comprendere come partecipare al network BNI a Bologna, città nella quale vivo e lavoro.

Mi misi in contatto con Luca Pellegrino, responsabile dello sviluppo di BNI dell'area di Bologna, e a novembre del 2018 ebbi modo di visitare il Capitolo BNI "Fibonacci", che all'epoca contava oltre 35 Membri attivi.

Con la mia partecipazione ero già consapevole che questo modello di marketing basato sulle referenze e sul passaparola organizzato sarebbe diventato il punto focale per me e la mia attività. Infatti, ho trovato all'interno del Capitolo le figure indispensabili per creare una rete efficiente per la ricerca di nuovi clienti ad alto valore. In 7 mesi, ho raggiunto una visibilità a Bologna che, diversamente, con il normale lavoro, avrei impiegato 3-4 anni. Benché non abbia ancora raggiunto i miei obiettivi, sono convinto di avere fatto la scelta giusta e sono anche sicuro che il futuro mi riserva grandi soddisfazioni.

Durante la mia esperienza in BNI, ho avuto modo di incontrare moltissimi professionisti e imprenditori. La persona che desidero ringraziare particolarmente è Luca Pellegrino, perché mi ha risvegliato da un torpore commerciale con nuove idee, atteggiamenti positivi e per il rapporto di sana collaborazione che dispensa gratuitamente a piene mani.

Oggi posso affermare convintamente che BNI può dare la giusta carica di entusiasmo a titolari di aziende depressi e sfiduciati che lavorano per inerzia e hanno smarrito il motivo per cui sono liberi

professionisti. Infatti, in BNI si trova la libertà del confronto senza scontro, la crescita della persona di pari passo con gli affari.

Per il futuro, ho un sogno da realizzare: diventare il punto di riferimento della Region per la mia attività. Quando partecipo agli incontri con il mio Capitolo mi sento sempre eccitato, contento, pronto. Penso che questo dipenda dal fatto che faccio parte di un Capitolo straordinario in cui tutti sono coinvolti nel successo degli altri Membri.

BNI per me significa la "via" principale per affermarmi come imprenditore.

In BNI avvengono talvolta avvenimenti straordinari, partendo dalla fiducia che costruiamo tra di noi Membri ogni giorno. Tra di essi, mi sovviene un affare concluso da 1 milione di euro nato da una semplice referenza tra due Membri del mio Capitolo. Le relazioni che nascono e si consolidano in Capitolo sono davvero incredibili. Più Membri aderiscono al Capitolo, più aumenta la possibilità di scambi di opportunità in modo libero e gratuito (infatti, non esistono compensi per i lavori che seguono la referenza).

Attualmente, nutro il desiderio di realizzare assieme a alcuni Membri un progetto ambizioso con collaborazioni anche al di fuori del mio Capitolo. Infatti, mi piacerebbe fondare una società per trovare una sede per tutti i gruppi BNI e sfruttarla per attività aggregative, meeting e business, per farla diventare un punto di riferimento per lo sviluppo del business a Bologna.

Claudio Piazza
Sistemi di sicurezza
Via De' Pisis 6/a, Bologna
cell. 3475963812 - e-mail: ctpiazza@gmail.com

Nuove strategie per il successo

Mi chiamo Gianluca Baldazzi e sono il legale rappresentante della Tipografia AG di Quarto Inferiore (Bologna). La mia azienda si occupa di stampa su carta e cartone e realizziamo prodotti fra i quali dépliant, astucci per la cosmetica e il settore food, volantini, manifesti, biglietti da visita e tanto altro che permette al nostro cliente di dare visibilità ai propri prodotti o servizi. La Tipografia AG svolge il suo lavoro principalmente nel territorio regionale ma vanta anche diversi clienti in Toscana e in altre regioni italiane che grazie alle consegne con mezzi propri hanno dimostrato di avere fiducia nella mia azienda.

BNI - Business Network International - mi è stata presentata la prima volta da Francesco Mangano dell'azienda Decorline con la quale abbiamo un rapporto di stretta collaborazione che dura ormai da 10 anni. Una mattina mi ha parlato con tantissimo entusiasmo di questo gruppo e mi ha invitato a un incontro di lavoro. Molto incuriosito, ho deciso di partecipare per capire meglio cosa fosse questa organizzazione, perché cosciente che conoscere altri imprenditori e professionisti di Bologna potesse arricchire le mie conoscenze e aumentare il business della mia azienda.

Il primo incontro con il Capitolo BNI "San Petronio" si è svolto presso l'hotel Best Western di Bologna il 24 Gennaio 2019. Quel giorno ricordo con piacere l'accoglienza da parte del responsabile ospiti Marco Minguzzi che mi ha presentato subito diversi Membri mettendomi immediatamente a mio agio. Una volta iniziata la riunione di Capitolo, ho subito notato quanto il gruppo fosse ben assortito con molte figure professionali che spaziavano in numerose attività, notando una professionalità di alto livello. Inoltre, ricordo con piacere alcune testimonianze scambiate tra i Membri nel corso del giro delle referenze e degli affari conclusi.

Prima di partecipare al mio primo incontro, non sapevo esattamente di che si trattasse BNI, quindi non avevo alcuna aspettativa iniziale. A fine incontro sono rimasto molto entusiasta del Capitolo e ho deciso

praticamente a fine incontro che dovevo assolutamente iscrivermi. Immediatamente ho intuito le tante opportunità che avevo di fronte a me e il giovedì successivo ero già diventato Membro del Capitolo! Ho aderito a questo progetto perché il mio lavoro può essere rivolto a un ampio raggio di clientela, compresi i numerosi Membri, capaci a loro volta di passarmi referenze di altri potenziali clienti. Inoltre, ho valutato che io stesso avrei potuto aver bisogno di diversi Membri del Capitolo e con essi creare una interessante rete di professionisti con i quali collaborare e scambiare opportunità in modo reciproco.

Sicuramente oggi il ringraziamento più grande va a Francesco Mangano, che mi ha fatto conoscere BNI, e a Marco Minguzzi, che il giorno che sono stato ospite mi ha seguito in maniera ottimale. Ora, a distanza di qualche mese, mi trovo molto bene con tutti i Membri e tutti i giovedì BNI offre tantissime opportunità per scambiarsi referenze. Una cosa che mi ha trasmesso BNI è anche un arricchimento personale, frutto di poter condividere pensieri e idee con tante persone diverse fra di loro, dalle quali trarre interessanti spunti e insegnamenti. Tra i Membri che apprezzo maggiormente, c'è Roberto Moreschini della Cartotecnica Moreschini perché, essendo colleghi, ci scambiamo spesso vedute di carattere generale.

Penso che, davvero, al di là della propria categoria professionale, chi ha intenzione di aumentare il proprio business può trovare vantaggio dalla partecipazione a BNI. Per quanto mi riguarda, il giovedì mattina, quando incontro i colleghi di Capitolo, mi sento molto stimolato e felice: lo stare insieme mi fa sentire una persona migliore.

Oggi BNI per me rappresenta un'ottima opportunità di business e durante i corsi ho imparato nuove strategie per il mio successo. Ogni giorno può rappresentare un'opportunità per scambiarsi referenze e aumentare il proprio business.

Un avvenimento veramente bello e coinvolgente di questa mia esperienza, è stata la festa di compleanno del Capitolo: ci siamo divertiti un sacco e tutto è stato organizzato da Membri del "San Petronio". Oltre all'aspetto ludico, il Capitolo è l'ambiente giusto per fare affari con imprenditori e professionisti leali, competenti e professionali.

Concludendo posso affermare che il metodo BNI valga la pena di essere approfondito e possa arricchire ogni singolo Membro a migliorare sia umanamente, sia la propria attività di marketing.

Gianluca Baldazzi

Tipografo

Via 1° Maggio 35, Granarolo (Bologna)

cell. 3484906182 - e-mail: info@tipografia-ag.it

Dalla diffidenza all'entusiasmo

Mi chiamo Luca Fratti e mi occupo di comunicazione e immagine. Offro questo servizio ad aziende e professionisti da 35 anni. Chi si rivolge a me è aiutato a identificare il proprio vantaggio esclusivo e comunicarlo al meglio al proprio mercato.

Sono entrato in contatto con BNI, la più vasta organizzazione di scambio referenze al mondo, a marzo 2019, tramite Maurizio Delucca, mio fornitore di fiducia, il quale mi ha invitato a partecipare a una riunione del Capitolo BNI "Ducati" di Bologna. Ho accettato immediatamente e con piacere perché nutro vera fiducia verso Maurizio. Ma, al primo approccio con il Capitolo, tragedia! Ho pensato "Dove mi ha portato Massimo? Questa è una setta, un gruppo chiuso alla ricerca di proseliti!"

La fiducia, però, gioca un ruolo importante e mi spinge ad approfondire meglio il discorso. Sento anche il fratello di Maurizio, Massimo, anche lui in BNI da alcuni anni e persona di cui mi fido ciecamente. Gli manifesto i miei dubbi a cui lui offre le risposte semplici ed efficaci e mi invita a provare almeno un altro incontro. Supero la mia diffidenza iniziale e mi reco a ulteriore incontro. Qui comincio a vedere le cose da un altro punto di vista. Le persone sono molto in sintonia, non ci sono capetti che impongono il proprio volere, ma professionisti e imprenditori che si confrontano in piena libertà. Quello che mi sembrava imposizione, si rivela un clima di collaborazione, che richiede naturalmente una precisa organizzazione per consentire a 30 persone di interagire con efficacia.

Le mie scarse aspettative nel giro di 2 ore si trasformano in sincero interesse ed esco dall'incontro con molti meno dubbi e più certezze, pensando "E se il marketing referenziale davvero fosse la risposta al new business, che nel mio settore è così faticoso?"

Rimangono solo i dubbi sulla mia timidezza di base che rende così faticoso il primo contatto con le persone. Eppure, il clima che ho respirato in questo incontro mi sembra così collaborativo che potrebbe

aiutarmi a superare anche questo ostacolo. Bastano altre due chiacchiere con Maurizio e il dado è tratto! Mi convinco a cominciare questa avventura per aiutare il business a crescere.

D'altronde, il mio business si è sempre basato essenzialmente sul passaparola: clienti soddisfatti che ne presentano altri, o fornitori di fiducia che ricambiano con un nominativo interessante. Ma, con il tempo, il giro delle mie conoscenze si è un po' esaurito o forse io non l'ho sfruttato al meglio. Penso che BNI possa essere un'occasione anche di miglioramento della mia predisposizione al passaparola, una palestra per migliorare anche fuori dal Capitolo. Certo la paura c'è e la sfida sembra importante, ma anche i risultati sembrano poter essere molto gratificanti!

A ogni incontro settimanale la mia fiducia sale, perché il clima è sempre positivo e le persone sono sinceramente interessate a conoscere me e la mia attività. A ogni meeting di lavoro vedo che lo scambio di referenze funziona, i ringraziamenti per gli affari conclusi si susseguono in continuazione. Gli invitati poi sottolineano sempre l'impatto positivo ricevuto dal Capitolo e questo, ovviamente, gratifica anche me.

Poi scopro l'esistenza degli incontri One To One, appuntamenti fra Membri fissati liberamente con lo scopo di conoscersi reciprocamente meglio dal punto di vista personale e professionale. Il primo è con Mauro Ianassi, che si occupa di web, forse l'attività più affine alla mia. Mauro è una persona fantastica, mi mette subito a mio agio e mi consente di capire ancora meglio come funziona BNI e cosa è opportuno fare per aumentare l'efficacia.

Più passa il tempo, più mi rendo conto che tutti potrebbero ricavare vantaggi dalla partecipazione a BNI, perché è un metodo, una vera strategia rivolta al successo e in quanto tale si può applicare a qualsiasi tipo di attività.

All'inizio la mattina del venerdì (giorno in cui ritrovo i miei colleghi del "Ducati") era accompagnata da molta ansia: la mia timidezza protestava a gran voce, perché mi costringevo a incontrare un mare di persone che non conoscevo. Ma, in pochissime settimane, questo turbamento si è trasformato in buon umore, perché ora incontro i miei

"collaboratori", persone che stimo e che mi stimano, che hanno scelto di aiutarmi nel mio business come io ho scelto di aiutare loro. Questo è il "Givers Gain", il principio del dare prima di ricevere, che costituisce la filosofia di base di BNI. La cosa più lontana da una setta che mi sia dato di conoscere!

Oggi so che BNI richiede impegno e dedizione, ma che ti ripaga in referenze, formazione continua, rifocalizzazione sul tuo modo di fare business. Sarebbero sufficienti anche solo i corsi in materia di marketing referenziale offerti gratuitamente a tutti i Membri per ripagare abbondantemente l'investimento iniziale!

Devo quindi ringraziare Maurizio Delucca, che mi ha dato questa bella opportunità e che ha insistito quando io tentennavo. Oggi ho tante opportunità in più e senza lui e BNI questo non sarebbe successo!

Luca Fratti
Comunicazione e immagine
Via del Battirame 6/3, Bologna
cell. 3483804855 - e-mail: fratti@edisonadv.it

Compattezza e organizzazione del metodo

Mi chiamo Massimo Taddia e la mia attività consiste nell'organizzare concerti sinfonici, lirici e cameristici per eventi di gala rivolti a Fondazioni, Comuni, Festival, Enti, Privati e Aziende.

Mi sono imbattuto per la prima volta in BNI (acronimo di Business Network International, la più vasta organizzazione di scambio referenze mondiale) grazie a mio fratello, Dario Alessio Taddia, già da tempo Membro del Capitolo BNI "San Petronio" di Bologna.

Il primo incontro con i Membri del "San Petronio" è avvenuto a novembre 2018: all'epoca il Capitolo vantava già oltre una cinquantina di partecipanti. All'inizio non avevo aspettative particolari: ero spinto da semplice curiosità a seguito del racconto entusiastico di mio fratello, Membro fondatore del Capitolo. Chiacchierando con lui, il discorso è caduto su questa opportunità di fare business in modo strutturato ed efficace utilizzando il passaparola diversamente dal solito.

Mi ha conquistato immediatamente la compattezza del Capitolo e la forte strutturazione del metodo BNI. Ogni Capitolo è costituito da decine e decine di professionisti e imprenditori dello stesso territorio. Nel Capitolo non vi è concorrenza tra i partecipanti. Al contrario, attraverso l'adozione di un metodo ben preciso praticato quotidianamente, tutti i partecipanti si aiutano in modo vicendevole, libero e gratuito per scambiarsi con fiducia nuove opportunità di business tramite referenze.

Sono davvero molto riconoscente a mio fratello per l'invito e il supporto iniziale: sono certo che questa esperienza ancora alle prime battute sarà alla lunga molto positiva!

Penso che BNI possa funzionare per tutti i professionisti e gli imprenditori animati dal desiderio di ampliare il proprio business, purché dotati di un approccio positivo e disposti a impegnarsi attivamente applicando il metodo BNI. Serenamente penso che

davvero tutte le categorie professionali possano trarre beneficio dall'adesione a questo modello di marketing.

Ammetto che ogni incontro settimanale con il mio Capitolo è una opportunità importante e ogni riunione offre sempre diversi spunti interessanti di crescita personale e professionale. Credo che nel Capitolo BNI "San Petronio" vi sia una sana e bene assortita alchimia tra i suoi Membri: questo rende il mio gruppo di lavoro straordinario.

Per me oggi BNI significa questo: offrire opportunità reciproche, anche se indirette, di business porta grandi benefici per tutti, a livello professionale, sociale ed etico.

Credo valga la pena di approfondire il metodo BNI, non solo per l'ottimizzazione della mia esperienza all'interno del Capitolo, ma anche per una migliore comprensione dei meccanismi di marketing e di relazione che regolano la nostra vita di tutti i giorni, anche in ambito non lavorativo.

Massimo Alessio Taddia
Opera Line srl
Piazza San Francesco 8, Bologna
cell. 3472376486 - e-mail: massimo.taddia@operaline.it

L'acceleratore del processo fiduciario

Mi chiamo Elena Fogli e sono architetto da quasi 20. Nel 2013 (il periodo più nero per l'edilizia a Bologna) ho deciso di aprire il mio studio e l'ho chiamato Effettoarchitettura perché credo che la buona architettura abbia un grande impatto (effetto) sulle persone e sulla vita di tutti. Finalmente nel 2018, anche grazie a mio figlio, insieme a Sara Peroni ho creato Unicasa immobiliare, che unisce l'attività di Sara come agente immobiliare e quella di progettazione, direzione lavori e sicurezza nei cantieri dello studio Effettoarchitettura.

Quando io e Sara abbiamo avviato Unicasa immobiliare ci siamo subito poste l'obiettivo di far conoscere ciò che ci distingueva dai concorrenti e i primi mezzi a cui abbiamo pensato sono stati internet e i social media. Per questo ci siamo rivolte a Mauro Ianassi, che già era il mio web manager. Lui, capendo che i nostri migliori clienti venivano dalle referenze, ci ha subito suggerito BNI, la più vasta organizzazione di scambio referenze al mondo. Mauro ce ne parlò in modo talmente positivo in termini di guadagni e di qualità di business che ci incuriosì subito molto e partecipammo entrambe a un incontro di presentazione del progetto di un nuovo gruppo di lavoro a Bologna.

A quel primo incontro erano presenti i Membri dei Capitoli BNI "Monna Lisa" e "Ducati". Ricordo che nonostante la titubanza, avvertimmo subito la serietà delle persone e la loro voglia di crescita. Alla fine dell'incontro eravamo convinte, Sara si iscrisse praticamente subito mentre io, essendoci già l'architetto in tutti e due i Capitoli, dovetti aspettare e non poco per poter entrare finalmente al "Felsinea".

Quando lo conobbi per la prima volta il Capitolo, vidi finalmente un vero incontro di lavoro BNI. Ciò che mi convinse a partecipare, fu il fatto che realmente il lavoro di un architetto ancora oggi si basa sulla fiducia e non c'è nessuna pubblicità migliore della referenza di un collega, un collaboratore o un cliente soddisfatto.

Ora mi sento di ringraziare per l'aiuto e il sostegno sicuramente il mio Director Luca Pellegrino perché, quando ho dubbi, è sempre

disponibile a rispondere. Inoltre, vorrei ringraziare Marzia Fiorani per l'invito e la nostra Presidente, Bianca Bianconcini, per la sua visione del nostro futuro.

Chiunque pensi che il passaparola strategico e organizzato sia la migliore fonte di business dovrebbe approfittare immediatamente di BNI!

Il martedì mattina (giorno in cui si incontra il mio Capitolo), nonostante l'orario, vi assicuro che è uno dei miei momenti preferiti. Il "Felsinea" è un Capitolo ricco di professionalità di grande valore e ha dimostrato di saper essere anche innovativo ed efficace.

Oggi BNI per me è un partner importante grazie al quale mi muovo con maggiore sicurezza e positività nel mondo della professione.

Apprezzo molto i miei colleghi, in particolare Bianca, Lucia, Stefano, Lisa, Massimo... ma in realtà dovrei nominarli davvero tutti.

Credo che in BNI e nella vita il segreto del successo è nella collaborazione!

Elena Fogli
Architetto

via Leonardo da Vinci, 4 - Casalecchio di Reno (Bologna)
cell. 3387021248 - e-mail: elenafo73@gmail.com

Quando i sogni si realizzano

Mi chiamo Luca Pellegrino e sono Executive Director presso BNI Italia. Attualmente svolgo la mia attività manageriale nei territori di Torino, Bologna e Ferrara. Da poco ho avviato lo sviluppo di BNI in Puglia, con particolare riferimento a Bari.

La prima persona che mi ha parlato di BNI (la più vasta organizzazione di business al mondo basata sul passaparola organizzato) fu il mio commercialista, Piero Correnti, nel 2010. All'epoca mi occupavo dello sviluppo di siti web e di software. Piero mi parlò con enfasi e massimo coinvolgimento di questo modello di marketing basato sul sistema referenziale e ne rimasi affascinato. Molti dei miei clienti provenivano dal web, ma non ero pienamente soddisfatto di quanto ottenevo (ritardi nei pagamenti, difficoltà a creare un clima fiduciario, ecc.). Sentivo che dovevo assolutamente cambiare qualcosa e decisi di trasformare il mio modello di marketing attraverso l'adesione al core group del Capitolo BNI "Cit Turin" a Torino, insieme a Fabio Pecoraro. La fiducia verso Piero fu determinante in questa scelta rivelatasi un punto di svolta nella mia esistenza.

Partecipai a un incontro di presentazione del progetto BNI. Era un pomeriggio di metà ottobre e in quella occasione conobbi quanti si occupavano con impegno e grande passione dello sviluppo della Region BNI Torino: Andrea Borghi, Silvana Rufo, Cristina Raposio, Gabriella Romeo e tanti altri Director che in quel momento stavano avviando nuovi Capitoli a Torino.

In quell'occasione capii perfettamente una cosa: il passaparola organizzato poteva essere essenziale per raggiungere risultati ragguardevoli in meno tempo e con minore sforzo. Era esattamente quello che mi serviva per accelerare il mio processo di marketing, spesso insoddisfacente. Per questa ragione scelsi di scommettere su BNI in un momento storico in cui in Italia si contavano circa 300 Membri: era per me una sfida che intendevo vincere per migliorare la qualità del mio lavoro e della mia vita.

Grazie al lavoro di squadra, il mio Capitolo prese forma e vidi sin da subito straordinari e insperati risultati: dati i riscontri pratici ed economici, mi convinsi in breve tempo che il metodo BNI davvero funzionava alla grande. Questo mi regalò una fiducia smisurata verso BNI: volevo davvero aiutare chi mi era vicino a ottenere quei successi che stavo vivendo e che vedevo attorno a me attraverso le testimonianze di decine e decine di Membri BNI che mi circondavano. Immediatamente coinvolsi nel progetto anche mia sorella Valentina, psicologa, che aderì a un Capitolo torinese trovando enormi spunti di crescita all'inizio della sua carriera professionale.

Nel 2012 la Conferenza Nazionale di BNI Italia si tenne a Borgaro Torinese (Torino). Con entusiasmo partecipai a quell'evento, scoprendo che effettivamente BNI non era una realtà soltanto locale e che contava centinaia di persone con le quali potevo collaborare e con cui potevo crescere sotto ogni punto di vista. In quell'occasione incontrai per la prima volta anche Director di fama internazionale quali Laura Hurren e James Sanderson, persone che con il tempo ho apprezzato molto e che oggi stimo profondamente. La comunione di intenti e la condivisione dei valori mi fecero comprendere che avrei potuto fare un passo altruistico dedicando parte del mio tempo e delle mie energie per far crescere altri imprenditori e professionisti del territorio attraverso la conoscenza di BNI. Per questa ragione decisi di diventare Director nel giugno del 2012. In questa decisione fu cruciale un appuntamento con Andrea Borghi, mio mentore nel proseguo di questo ruolo in seno a BNI.

Devo ammettere che quando scelsi di abbracciare il percorso da Assistant Director BNI, non avrei mai immaginato di lanciare Capitoli. Non era assolutamente di mio interesse. Amo la formazione perché mi mette nelle condizioni di entrare in contatto con nuove nozioni e arricchire gli strumenti in mio possesso. Infatti, da Director avrei potuto accedere a una formazione superiore e a incontri di alto livello: questo era il mio scopo. Poi in effetti le cose non andarono così: dopo poche settimane Silvana Rufo mi coinvolse nel riavvio di un Capitolo in difficoltà a Rivoli (Torino). Quell'esperienza mi costrinse a imbattermi con i problemi sul campo: creare relazioni di fiducia, istruire i Membri in merito all'utilizzo del metodo, pianificare una strategia per sostenere

la crescita del business di decine di imprenditori e professionisti con preparazione diversa e con obiettivi differenti, guidare delle persone verso il successo. Questa per me fu una grande sfida da cogliere e da vincere con passione e determinazione. Mi piacque molto. Per questo decisi di avviare il mio primo Capitolo BNI.

Casualmente incontrai all'uscita di scuola di mia figlia un ex caporale che era stato sotto il mio comando quando ero Tenente nell'Esercito. Lo invitai a conoscere BNI e lui venne accompagnato da un architetto e da un commercialista e insieme decisero di fondare un loro Capitolo (nel mio gruppo di lavoro la loro posizione era già occupata). Sinteticamente, questa fu la genesi del Capitolo BNI "Hollywood", avviato da Filippo Consoli, Guido Forno e Rossano Dell'Anna, ai quali velocemente si aggiunsero Gabriele Zecca, Liliana Violeta Ichim, Luana Ravera, Antonio Monzillo e Massimiliano Sottile. Dopo il lancio di quel Capitolo a luglio 2013, mi cimentai nello sviluppo del Capitolo BNI "Wall Street" (grazie al contributo iniziale di Mauro Esposito, Maria Silvia Bosio, Luigi Amato, Erik Paleni, Alessio Marrazzo, Domenico Piccolella, Marzio Boccardo e tanti altri), avviato ad aprile 2014 come primo Capitolo "Hall of Fame" d'Italia (+35 Membri al lancio), evento mai avvenuto prima di allora. Insieme avevamo scritto una pagina incredibile nella storia di BNI Italia.

A seguito del lancio del "Wall Street", avevo un sospetto: il lancio "Hall of Fame" era frutto del caso?

Per questo mi misi all'opera per i lanci successivi: in 98 giorni lanciai altri 3 Capitoli "Hall of Fame" a Torino. Eravamo nel 2015 e a fine anno gestivo nella Region BNI Torino 6 mastodontici Capitoli (per un totale di oltre 320 Membri), di cui 3 con oltre 50 partecipanti (mai in Italia vi erano stati Capitoli BNI così numerosi). Ogni settimana incontravo appassionati Membri come Carlo Corda, Massimo Colombo, Michelle Di Stasi, Michele Giallombardo, Anna Maino, Paola Amasio, Nadia Fiorilli, Davide Ingoglia, Elena Greco, Maria Mediatì, Fulvio Giurintano e ancora tantissimi altri: scambiare referenze con loro e crescere insieme era diventata una piacevole abitudine settimanale!! In due anni e mezzo avevamo cambiato totalmente il modo di vedere il lancio e lo sviluppo dei Capitoli, riscuotendo a livello nazione e internazionali

molto successo e numerosi ambiti riconoscimenti, trascinando il movimento di BNI Italia a grandi risultati.

In origine dubitavo che questa "americanata" (come molti la definivano) potesse funzionare anche a Torino, città notoriamente chiusa e diffidente. Invece, la storia affermò esattamente il contrario: nel 2014 la Region BNI Torino venne premiata come la prima Region BNI al mondo per sviluppo alla Conferenza Globale tenutasi a Los Angeles (California - USA)! Quel giorno io ero presente e per me quello è tuttora uno dei ricordi di particolare gioia: ero orgoglioso di essere italiano e di far parte del team dei Director di Torino!

Nonostante ciò, nel capoluogo piemontese personalmente avevo pochi margini di crescita. Per questo, da febbraio 2016 iniziai la mia nuova avventura per lo sviluppo della Region BNI Bologna Ferrara grazie all'opportunità concessami da Paolo Mariola, National Director BNI Italia. Insieme al fondamentale aiuto di Michele Guerrini, in tre anni siamo riusciti in un'impresa incredibile: portare la Region BNI Bologna Ferrara per due volte in tre anni al vertice delle Region BNI d'Italia. Oggi ci sono 8 Capitoli attivi e quasi 400 Membri soddisfatti che vivono intensamente e con tanto coinvolgimento l'esperienza in BNI. Quanto avvenuto a Torino aveva trovato nuova realizzazione anche a Bologna, in tempi davvero ridotti!

Questi grandi risultati sono il frutto della concentrazione, dell'energia e dell'impegno di decine e decine di imprenditori e professionisti dell'area di Bologna, tra cui posso annoverare per risultati raggiunti Carla Garofani, Annamaria Albertazzi, Cristina Marchi, Cristina Rimondi, Dario Alessio Taddia, Federica Calabrò, Federico Capoccia, Francesca Boselli, Guido Rubbi, Ida Chung, Marco David, Mauro Ianassi, Paola Vampa, Paolo Montini e Giovanni Campagna. Ma ovviamente, purtroppo, per motivi di sintesi sto tralasciando (con grande rammarico) tantissimi altri protagonisti di questa esperienza così ricca di avvenimenti straordinari.

Devo ammettere che quanto ottenuto lontano da Torino deriva dalla serenità di poter contare su un team Director che in Piemonte mi ha aiutato a crescere: confronto continuo e scambi di esperienze e buone pratiche sono stati determinanti in questo processo di sviluppo personale e professionale. Per questa ragione in questa sede devo

ringraziare stimati e competenti colleghi quali Emanuela Romano, Giorgio Cesare Amerio, Livio De Vito, Andrea Virzi e tutti gli altri colleghi della spettacolare squadra torinese.

Dal 2015 ogni mattina partecipo a un incontro di lavoro BNI. Ogni giorno faccio rifornimento di grande energia perché incontro persone positive e che vogliono realizzare grandiosi progetti di business attraverso l'utilizzo di un metodo di comprovata efficacia. Aderire a un modello di marketing collaborativo ed etico è per tutti noi una grande opportunità. Oggi posso dire che in 7 anni di lavoro ho aiutato oltre 2 mila imprenditori e professionisti italiani a generare più affari attraverso il sistema referenziale e l'adozione della filosofia del "Givers Gain" (chi dà, vince). Oltre 85 milioni di affari sono stati conclusi in questo lasso di tempo e ho potuto raccogliere centinaia di testimonianze di Membri BNI che molto spesso confessano di dover ringraziare BNI per i successi colti.

Sono così entusiasta del metodo e dell'organizzazione, che da marzo 2018 ho coinvolto anche mia sorella Nicoletta Pellegrino nello sviluppo di BNI nell'area di Ragusa! Ho voluto regalarle l'opportunità di crescere nell'ambito di questa organizzazione, facendo squadra con Director dalle indubbie competenze e capacità di leadership, come Adriana Zanetti, Alessandro Arienti, Andrea Colombo, Claudio Messina, Dario Castagna, Monica Passini, Guido Picozzi, Luca Ferrario, Sabina Vaccari, Simone Sottovia, Massimo Sottovia, Vera Dobravec e tanti altri che per sintesi tralascio in questa sede.

Oggi posso affermare che, grazie a BNI, in 10 anni tante cose si sono trasformate: ho cambiato attività e settore di impiego, ho trovato moglie, ho avviato nuovi business, ho incontrato tantissime nuove opportunità di crescita personale e professionale, ho conseguito prestigiose certificazioni internazionali in ambito di Marketing Referenziale e Relazionale Strategico in California (con Mike Macedonio, Dawn Lyons e Eddie Esposito), sono stato per 4 anni consecutivi speaker alla Conferenza Globale BNI.

Quello che con immensa soddisfazione (e talvolta commozione) porto con me sono le confidenze di numerosi imprenditori e professionisti che ho incontrato in questi anni e che, attraverso il lavoro in Capitolo,

hanno realizzato i loro sogni esattamente come è accaduto anche a me.

Mai avrei pensato che l'incontro con questa organizzazione sarebbe stato così determinante e decisivo nella vita professionale e personale.

Ho appreso un metodo che mi ha permesso di vivere con fiducia e serenità la mia vita, al punto di realizzare un piccolo grande miracolo.

Sono nato a Bari e ho lasciato la mia città a 18 anni per affrontare la carriera militare. Oggi, dopo oltre un quarto di secolo di assenza, ho colto con BNI l'opportunità di ritornare a casa e divulgare il metodo BNI sul territorio pugliese. Una nuova avventura è in rampa di lancio. Sono animato da pensieri positivi e dal convincimento che riceverò aiuto e solidarietà da quanti mi conoscono e da quanti sanno che BNI può cambiare la vita di tante persone.

Grazie alla filosofia introdotta da Ivan Misner, fondatore di BNI, oggi siamo oltre 267.000 a trovare strategico fare business con il passaparola organizzato.

Nonostante i molteplici successi nazionali e internazionali conseguiti, sono certo che il meglio deve ancora venire! E una cosa è chiara: non voglio vivere da solo nemmeno un secondo di questo straordinario successo che ci attende all'insegna del "Givers Gain"!!

Luca Pellegrino
Executive Director Region BNI Bologna Ferrara
Cell. 3404707794 – e-mail: pellegrino@bni-italia.it

Gli autori

Michele Guerrini

Nasce il 23 novembre 1978 a Bentivoglio (BO), si diploma in elettronica e telecomunicazione presso il glorioso ITI "Aldini Valeriani", lavora come tecnico a Bologna fino al 2008 presso Teko Telecom per poi trasferirsi a Padova per 4 anni. Da lì parte per un anno sabbatico tra Mexico e Colombia e nel viaggio conosce Loula, attuale compagna e mamma di Giada.



Luca Pellegrino

Nasce a Bari nel 1974, secondogenito e unico maschio di 7 figli. A 18 parte per l'Accademia Militare di Modena, si laurea in Informatica e segue la vita militare fino al 2002. Dal 2005 si è occupato di siti web e indicizzazione sui motori di ricerca, fino all'approdo in BNI nel 2012. Da allora è diventato uno dei più insigniti Director a livello nazionale e internazionale. Sposato con Liliana nel 2018, è padre di Federica, Alessandra e Lorenzo.