

Ondernemers slaan hun slag terwijl de concurrentie slaapt

Tijdens de bijeenkomst wisselen Jonneke de Jongh en Jaap Cammeraat kaartjes uit. FOTO MARTIN DROOG



de chapter De Breveart inmiddels aan een BNI-chapter is namelijk aan een BNI-chapter in een branche-exclusief. Zo vind je in een chapter geen twee ondernemers uit dezelfde branche," verklaart Arie Pieter van Dijk, adjunct directeur van beide Goudse chapters.

«Leden krijgen wekelijks 'zendtijd' om hun bedrijf, product of dienst te presenteren.», zegt Pieter Arie van Dijk

MISSIE Geven loont, is de missie van BNI. Het aantal leden loopt inmiddels tegen de oprichting in 1985 zijn in 42 landen ongeveer 5100 chapters actief. BNI is de grootste netwerkorganisatie in haar soort ter wereld. Sinds 2009 meer dan 646 chapters die in 2009 in totaal 659.066 aanbevelingen geveren. Deze resulteerden in een omzet van €257 miljoen.

Het gaat in dit geval om een referral voor een advocaat. Zo gaat er deze ochtend nog een aantal referrals over tafel. De deelnemers in deze groep - chapter geheten - zijn voor elkaar actief op zoek naar opdrachten. De mogelijkheden die ze in hun netwerk voorhanden hebben van dit chapter vinden, zetten ze op een klein formulier, de referral slip. Met die gegevens kunnen leden contact opnemen om tot zaken te komen.

«Leden krijgen wekelijks 'zendtijd' om hun bedrijf, product of dienst te presenteren.», zegt Pieter Arie van Dijk

«Leden krijgen wekelijks 'zendtijd' om hun bedrijf, product of dienst aan de anderen te presenteren. Daarnaast geven zij aan naar welke persoon of functie narts zij op zoek zijn. Met hulp van de andere leden, wordt die vaak gevonden. Wanneer iedereen dat voorde ander doet, breed je in een keer je verkoopteam uit met negentien of meer gemotiveerde en pro-actieve vertegenwoordigers van jouw bedrijf.»

Ondernemers uit Gouda en Waddinxveen hebben elkaar gevonden. Het heeft geleid tot een heus netwerk, de Business Network International. Eenmaal in de week helpen zij elkaar met opdrachten en aanbevelingen.

«Leden krijgen wekelijks 'zendtijd' om hun bedrijf, product of dienst te presenteren.», zegt Pieter Arie van Dijk

«Leden krijgen wekelijks 'zendtijd' om hun bedrijf, product of dienst aan de anderen te presenteren. Daarnaast geven zij aan naar welke persoon of functie narts zij op zoek zijn. Met hulp van de andere leden, wordt die vaak gevonden. Wanneer iedereen dat voorde ander doet, breed je in een keer je verkoopteam uit met negentien of meer gemotiveerde en pro-actieve vertegenwoordigers van jouw bedrijf.»

gens en
eppen
ijk-Dorp is zaterdag 13
een carnavalsoptocht.
ens en loopgroep van
alsvereniging Reedeur
trekken door de straten
wijk. De toech begint
twee op de Nieuwdoor-
n trekt daarna door
-Dorp. Rond drie uur
e tocht op de Dorpsweg
ta.

agmiddag wordt in de
weense bibliotheek een
voortonde van de Natio-
leeswedstrijd gehouden.
oorlezers van de basis-
de regio treden dan
rijden om een plek in
e zeven kwartfinales.
plek verdienen, wordt
deskundige jury beoor-
winnaars van de kwartfi-
n naar de provinciale
Rotterdam. De beste
uit elke provincie
elkaar in de finale op
Utrecht.

«Leden krijgen wekelijks 'zendtijd' om hun bedrijf, product of dienst te presenteren.», zegt Pieter Arie van Dijk

«Leden krijgen wekelijks 'zendtijd' om hun bedrijf, product of dienst aan de anderen te presenteren. Daarnaast geven zij aan naar welke persoon of functie narts zij op zoek zijn. Met hulp van de andere leden, wordt die vaak gevonden. Wanneer iedereen dat voorde ander doet, breed je in een keer je verkoopteam uit met negentien of meer gemotiveerde en pro-actieve vertegenwoordigers van jouw bedrijf.»