

“Costumamos dizer que procuramos agricultores e não caçadores. O caçador vai até uma região, desmata tudo até acabar e se muda para outro lugar. Já o agricultor cultiva e investe tempo em uma relação”

André Mantovani, empresário e um dos fundadores do BNI na Baixada Santista

economia@atribuna.com.br

Negócios & oportunidades

Boca a boca no mundo dos empreendedores

Há quase dois anos em Santos, grupo já movimentou mais de R\$ 8 milhões em negócios

MATHEUS MÜLLER
DA REDAÇÃO

São 15 para as sete da manhã de quinta-feira. Enquanto muitos ainda dormem, um grupo com 34 empreendedores já se reúne no Hotel Monte Serrat, no Centro de Santos. Eles fazem parte do Business Networking International (BNI), uma organização criada em 1985, nos Estados Unidos para promover a troca de experiências e contatos entre os membros com o objetivo de alavancar ou auxiliar na expansão dos negócios.

Os encontros costumam acontecer cedo devido à agenda concorrida dos profissionais. Atualmente o BNI – franquia norte-americana – está inserido em 56 países e conta com 26 grupos no Brasil.

Na Baixada Santista, apenas Santos promove os encontros. A Cidade, segundo o grupo, apresenta os resultados mais expressivos do País. Em menos de dois anos de existência já foram fechados mais de R\$ 8 milhões em negócios.

As reuniões ocorrem uma vez por semana sempre no mesmo horário em uma sala de convenções do hotel. Enquanto os empresários aguardam o início das atividades, às 7 horas, aproveitam para tomar um café da manhã. Neste primeiro momento as conversas sobre negócios e indicações de clientes já começam a acontecer de forma informal, porém, produtiva.

Sentados em uma mesa em formato de “u” eles escutam a pauta do dia que é passada por um membro da diretoria do grupo – a cada seis meses é feita uma votação entre eles para escolher os novos gestores. Toda a introdução e a forma como devem ser conduzidas as reuniões são regidas pelo BNI dos Estados Unidos.

André Mantovani e seu irmão Alexandre Mantovani são sócios em uma corretora e, também, os fundadores da franquia do BNI na Cidade. Por muitos anos André morou e trabalhou em São Paulo, onde participou do primeiro grupo do BNI no Brasil, em 2009.

“Tivemos a oportunidade de estar na primeira reunião do País, que aconteceu na Avenida Paulista. Ainda não conhecíamos a organização. Recebemos o convite por e-mail. Sempre gostamos de nos envolver com grupos de empresários que desejam crescer e se desenvolver e resolvemos conhecer”.

Ele conta, que, uma das situações que mais chamou sua atenção naquela ocasião foi o nervo-



FOTOS CARLOS NOGUEIRA

Criação

O BNI foi criado em 1985, na Califórnia, nos Estados Unidos, por Ivan Misner, um dos maiores nomes do networking (rede de contatos) do mundo, com diversos livros publicados. “Ele notou que a maioria das empresas se beneficiam com o boca a boca, mas ninguém fazia isso de forma profissional. Portanto, ele criou essa metodologia”.

Genesis

O grupo Genesis, primeiro do BNI no Brasil, foi criado em 2009, em São Paulo. Em Santos, os encontros de quarta-feira são da equipe Indicium e às quintas, do Target. Os irmãos Mantovani têm exclusividade na abertura de franquias do BNI em toda a Baixada Santista. Um próximo grupo deverá ser aberto em breve em São Vicente.

No mundo

A organização está presente em 56 países, com mais de 160 mil empresários e 6 mil grupos. No ano passado foram passadas 7,1 milhões de indicações que resultaram em R\$ 8,2 bilhões em negócios fechados.

No Brasil

No ano passado, os 26 grupos do BNI no Brasil movimentaram R\$ 27,4 milhões. Só em Santos foram fechados negócios de mais de R\$ 8 milhões em menos de dois anos. É a marca mais expressiva no País, segundo o grupo.

Número

O BNI tem um número mínimo e um máximo de membros. Podem participar de 20 a 45 empresários. “A reunião tem um horário para terminar, às 8h30, por isso existe esse limite”

sismo do rapaz que conduzia o encontro. “Sempre que você vai a um negócio novo pensa que pode ser picaretagem, mas eu falei para o meu sócio: Alexandre, esse cara está tão nervoso, que eu acho um ponto positivo. E a partir daí começamos a frequentar as reuniões. Lá ficamos por três anos”.

Devido à falta de segurança

em São Paulo e o desejo de uma melhor qualidade de vida, André e a família resolveram deixar a capital para morar em Santos. “Minha esposa veio primeiro. Ela conseguiu emprego e, depois de um ano, eu também me mudei. Porém, quando eu cheguei na Cidade não conhecia ninguém e não tinha clientes. E foi conversando

Objetivos



“Essa é uma organização de indicações de negócios. Nós estamos aqui com o objetivo de gerar negócios um para o outro”

André Mantovani, empresário

com Alexandre sobre os negócios que ele sugeriu: “e se montássemos um grupo do BNI?”

A decisão de abrir uma franquia da organização foi considerada positiva e, em julho de 2012, foi criado o grupo Target – alvo em inglês. “Para mim o BNI fez toda a diferença. Ele mudou, inclusive, a forma como eu faço negócio. Hoje não

preciso mais ficar batendo na porta de ninguém. Temos aqui uma equipe que está de olho nas oportunidades que aparecem”, diz ele.

Ele acrescenta: “se eu não tivesse essa iniciativa de formar o grupo, talvez eu não estivesse mais em Santos. É difícil nos inserirmos em certos círculos sem ter contatos”.

Saiba como funcionam os encontros

■ Nas reuniões cada membro tem 60 segundos para falar sobre sua empresa e apresentar os produtos e ações trabalhadas. A ideia é que os demais empresários possam utilizar essas informações para identificar potenciais clientes e fazer as indicações.

A cada semana, um dos empreendedores ganha o direito de discursar por dez minutos. A diretoria apresenta, também, dados do BNI pelo mundo, da região e do grupo e os participantes divulgam aquilo que fizeram e o que conseguiram ao obter indicações e os negócios fechados.

No final do encontro os empresários leem algumas fichas que pegam antes de começar o encontro. Cada papel tem uma finalidade: indicar um cliente, agradecer a indicação e o negócio fechado, comentar uma visita feita à empresa de outro membro e os cursos oferecidos pelo BNI que foram realizados.

Todos os dados, como os valores dos negócios fechados, são computados e lançados em um sistema mundial da organização.

O fundador explica que para participar do grupo o empresário tem que ter disponibilidade para ir aos encontros e se comprometer a fazer indicações e os cursos do BNI. Além disso, é preciso ter uma empresa bem estruturada e sem concorrência do mesmo segmento na equipe.

Os interessados em participar do grupo devem, ainda, preencher uma ficha de adesão e passar por uma entrevista com uma comissão de membros. Aprovados, os empresários realizam treinamento de uma semana para que entendam como funcionam os encontros semanais.

Todas essas precauções são tomadas, justamente, para atestar a qualidade dos serviços indicados pelo candidato e o valor que aquele membro poderá agregar ao grupo.

“Não temos retorno com o que as pessoas faturam, mas, sim, com as adesões. Cada membro paga uma anuidade de R\$ 1.872,00. Apenas uma parte é revertida para o franqueado”.

Mural

Unilever

A Unilever vai investir R\$ 25 milhões em marketing para divulgar o lançamento de seu novo produto: o Omo Tira-Manchas. Essa é a primeira vez que um produto da marca é lançado na categoria de pré-lavagem de roupas e no Brasil. A linha é composta por nove itens e chegará aos mercados em 1º de junho, em diferentes embalagens nas versões pó, líquido e spray.

Chevrolet

A marca americana do Grupo GM é a nova patrocinadora master do campeonato brasileiro das séries A e B. O negócio foi anunciado na última sexta-feira pela empresa, que começou a negociar o contrato na primeira rodada da competição. A partir de agora, os torneios serão conhecidos como Brasileiro Chevrolet. O investimento feito e a duração do contrato não foram divulgados.

Consumidor

Uma pesquisa feita pelo Ibope/Conecta aponta que 62% dos consumidores brasileiros trocariam os produtos de uma marca que costumam utilizar por outra que promova melhorias na cidade, ações de cultura e lazer gratuitos, indicando uma preocupação com a qualidade de vida. A opinião do entrevistado é a mesma quando o assunto são as lojas nas quais fazem compras.



MILTON MICHIDA/GOVERNO DO ESTADO

Conectados.

Um levantamento feito pela Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas (FGV) aponta que há dois computadores para cada três habitantes do Brasil. O País possui, ao todo, 136 milhões de PCs. A estimativa é que sejam vendidas 24,8 milhões unidades no ano. Nos próximos dois anos, o País deve alcançar a marca de um computador por habitante.