Vad som skrivs om BNI i media.

Dagens industri

”BNI har ett klart mål: Det personliga mötet och varje medlems kontaktnät skall bidra till att skapa nya affärer.” ”Här sitter hantverkaren i blåställ bredvid advokaten i mörk kostym och byter affärstips. För vissa yrkeskategorier som revisorer, advokater, försäkrings- och bankfolk, är det kö för att komma in i en BNI-grupp.”
Dagens Industri, 14 november 2001

INFO

”Alla väljer inte den informella vägen. BNI är ett exempel på nätverk som är ett noga uträknat och mallat affärsverktyg”. ”Ledstjärnan är att etablera företagsrelationer och affärskontakter som leder till nya affärer.”
INFO 1-2002

NACKA VÄRMDÖ POSTEN

Visitkorten flödar i nytt nät.
”Kontakter och personliga nätverk är ofta en underskattad del i ett företags verksamhet. Numera finns en världsomspännande organisation som försöker råda bot på detta.”
Nacka Värmdö Posten, 11 februari 2003

SYD ÖST RAN

Snabbt växande nätverk för affärer
”Tanken är att vi skall fungera som varandras dörröppnare i affärslivet, säger Micke Espenkrona. Vi skippar sidosnacket och går rakt in i diskussioner som resulterar i reella affärsidéer.”
Sydöstran (Ronneby), 14 juni 2003

entreprenör
Nyheter om entrepreneurskap och företagande

”Nätverkande är ett billigt sätt att göra reklam. Allt som behövs är ett öppet sinne och en näve visitkort”.
Entreprenör.se (Svenskt Näringsliv) 2002

SVENSK HANDELSTIDNING justitia

”Varje vecka träffas flera hundra svenska män och kvinnor runt frukostbordet på 26 platser i landet för att göra affärer.” ”De som lyckas bäst är de som tar åt sig enkelheten i upplägget. Basidén är att ’den som ger han får’ och ju mer man ger desto mer får man tillbaka.”
Justitia 4-2002

metro

Stort nätverk skall ge medlemmarna kunder!
”Nätverket BNI har nyligen etablerats i Sverige, men har funnits länge i andra länder. Det skiljer sig från många andra nätverk i och med att det är så hårt reglerat och inriktat på affärer. Och det har gett resultat där BNI funnits länge.”
Metro april 2001

FÖRETAGAREN

Snabbväxande nätverk garanterar nya affärer.
Christina Haggren, ansvarig för BNI Dalarna säger:
”Vi börjar i Falun. Därefter ska vi komma igång även på andra platser. Det är uppenbart att den personliga kontakten och förtroendet för den man ska göra affärer med är mycket viktig. Jag ser BNI som ett professionellt konsultverktyg och kan också lova bättre affärer för de som blir medlemmar.”
Dalaföretagaren (FR), Nr 2 - 2002

Vad som skrivs om BNI i media.

”Företagare i Södertälje söker nya vägar att att knyta affärskontakter. Representanter för olika företag och branscher har numera regelbundna frukostmöten på Park Hotell. Det handlar om att skapa nätverk.”
Länstidningen Södertälje, 26 juni 2003

”Tanken med nätverket är att ge medlemmarna möjlighet att träffa någon som känner någon som har rätt kontakt, in i de företag och organisationer som själva är en möjlig marknad eller kan lotsa vidare.”
Bohusläningen, 9 april 2003

”Affärsnätverket BNI, Business Network International har startat upp verksamhet i Fyrstad-sregionen. Ett första informationsmöte lockade ett 40-tal företagare från olika branscher.”
Nyhetsbrev från Näringsliv Fyrstad våren 2003

”Den kraftigaste drivfjädern är givetvis ekonomi. Att träffa människor som kan bli kunder eller som kan ge referenser till företag som kan vara intresserade av dina produkter eller tjänster. Det är även personligt utvecklande att stå upp inför de övriga medlemmar och presentera sig själv och sitt företag på ett intressant sätt.”
Nya ST-tidningen (Stenungsund), 19 mars 2003

”BNI har skapats för att ge entreprenörer och småföretagare en möjlighet att etablera nätverk. Genom att presentera sitt företag och sin affärsidé i en grupp med 20 personer får man indirekt 10 extra marknadsförare. Man hjälper varandra, säger Ivan Misner som förra veckan besökte Sverige.”
Dagens Industri, 16 april 2002

”Personliga kontakter blir allt viktigare i affärsvärlden. Det talas ofta om nätverkens stora betydelse. Men vad händer med de företag som inte har något stort nätverk? BNI har gjort nätverksbyggande till sin affärsidé. Nu vill de få med sig Pietå-borna.”
Piteå-Tidningen, 13 september 2002

Miljoner till frukost.
”För byggmästare Bengt Olsson från Lyckeby har frukostmötena med nätverket BNI inneburit affärer i mångmiljonklassen. Varje affär är värd alltifrån några tusenlappar till riktigt stora pengar.”
Blekinge Läns Tidning, 20 mars 2003

Frukostmöten ska ge nya affärskontakter
”Kan man skapa affärskontakter med hjälp av en strikt dagordning? Ja, menar Business Network International som är ett internationellt nätverk för företagare.”
Helsingborgs Dagblad, 13 maj 2003