

## Tre team som lyckats växa – men hur?

**Behöver ditt team hitta ny energi och få in fler affärspartners? Vi har pratat med tre team som lyckats, för att få deras bästa tips för att få teamet att växa.**

– Alla ska komma till BNI med glädje, energi och förväntan. Vi har satsat på att verkligen hjälpas åt och för den som har en svacka ska det vara lätt att be om hjälp.

Så förklarar Karin Christiansson, från BNI Star i Lund, hur de har gjort för att få teamet att växa från 14 personer till 30 på ett knappt år. Och målet är ännu högre.

– Innan året är slut vill vi vara 40 personer men ha kvar samma anda av respekt och glädje i det vi gör.

För att ytterligare stärka gruppen har teamet en eventansvarig som – med hjälp av den kompetens som finns i teamet – ordnar utbildningsevent.

– Vi har bland annat haft en kurs i retorik och en i kroppsspråk och så har vi en hälsoutmaning. Allt handlar om att vi lär känna varandra, samtidigt ger det nya affärspartners en bra väg in i gruppen. Ju mer vi skrattar tillsammans desto lättare är det att ta plats, säger Karin Christiansson.

BNI Momentum i Kungälv har också vuxit kraftigt under kort tid. Där arbetade man systematiskt med att hitta balans i antal gäster.

– Vi kom fram till att vi helst av allt vill ha 4–5 gäster på ett möte. Då kunde vi ge varje gäst lagom mycket uppmärksamhet och få ett bra möte. För att få det behöver varje teamkollega ha med sig en gäst var tredje eller fjärde vecka. Att få det så nerskalat har gjort det mycket enklare att lyckas, förklarar Christer Erlandsson, tillväxtansvarig i teamet.

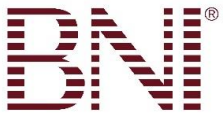
I Kungälv har de använt sig av de inventeringslistor över branscher som BNI har tagit fram för att se vilka branscher och expertområden som saknas i teamet. Om man har en snävare gränsdragning för expertområdena öppnas ju fler platser upp. Dessutom har de tillsammans utvecklat metoder för hur man kan tänka för att få med sig gäster.

– Det är lättare att lyckas om man i sin vardag jobbar med en lista över framtida gäster. Kan man jobba långsiktigt är det mycket enklare att få till den där gästen var tredje vecka än att ständigt hitta akutlösningar, säger Christer Erlandsson.

Thérèse Marberg, som i dag är teamledare på BNI Tria i Kungsbacka tror att nyckeln till att lyckas är att stärka teamet från botten. Att det är roligt att vara med i gruppen och hjälpa varandra. Men även om teamet är stort i dag stod de för några år sedan inför frågan om det var värt att driva teamet vidare eller inte.

– Jag var inte med, men de har berättat för mig att de bestämde sig för att satsa och köra helt ”by the book”.

I dag består teamet av drygt 30 affärspartners och allt går väldigt bra. Receptet är engagemang, glädje och affärsmässighet.



– Vi har ett mål att alltid stötta de som får ut minst. Så fort vi ser i statistiken att någon halkar efter rycker mentorerna in och erbjuder hjälp att komma vidare och utvecklas, säger Thérèse Marberg.

Tips från Karin, Christer och Therése:

- \* Skapa glädje, energi och förväntan – både under mötet och under samtal med gäster.
- \* Var realistisk med hur många gäster som passar mötet så att ni kan ta hand om dem efteråt. Viktigt att vara strategisk och följa upp dem som bjuds in.
- \* Titta på vilka branscher och expertområden som saknas i teamet.
- \* Stötta affärspartners som sacker efter i statistiken, fånga upp och hjälp dem att utvecklas.
- \* Satsa på teamaktiviteter till exempel utbildningsevent med den kunskap som finns i teamet.
- \* Var generös mot andra team – tänk på dem som kollegor inte konkurrenser. Om platsen är upptagen eller tiden inte passar – tipsa gästen om andra team.

*Text: Maria Lagergréen Västlund*