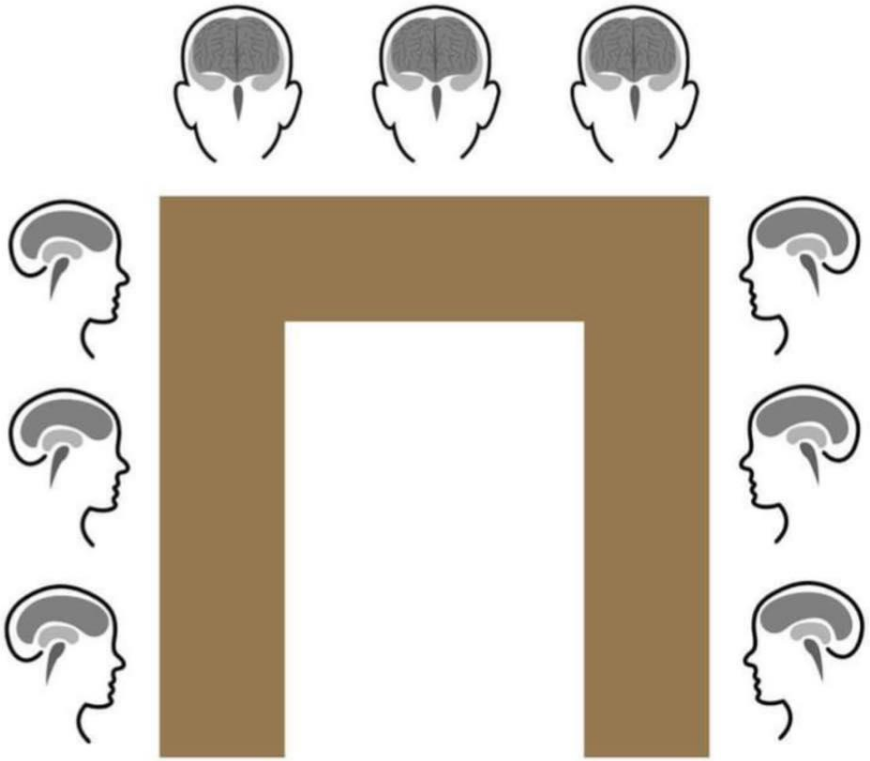
BIZ COMMUNITY

porta un neurone a cena



DOMANDE

- Quali sistemi di generazione contatti conosci o utilizzi oggi?
- Quali ti generano contatti di qualità?
- Quali ti generano contatti di qualità e con costanza?
- Quanto ti costano?

- Quanto dovresti investire (in tempo, energie, denaro) per avere la possibilità di generarti, diciamo per difetto, 200 contatti selezionati all'anno?

- Quali altre Community conosci che siano finalizzate a generarti contatti e opportunità e non a fare loro un business con il tuo denaro?

- Quali altre Community di Business conosci che selezionino i partecipanti pensando alla funzionalità della Community e non alla quota di iscrizione?

LA STORIA

Nel 2019 dopo aver partecipato a varie community, nasce l'idea di fondarne una che replicasse gli aspetti positivi vissuti e tralasciasse quelli negativi o non condivisi nelle altre esperienze.

Organizziamo i primi incontri rigorosamente LIVE, con il format 18-22.

LA STORIA

Nel 2019 dopo aver partecipato a varie community, nasce l'idea di fondarne una che replicasse gli aspetti positivi vissuti e tralasciasse quelli negativi o non condivisi nelle altre esperienze.

Organizziamo i primi incontri rigorosamente LIVE, con il format 18-22.

LA STORIA

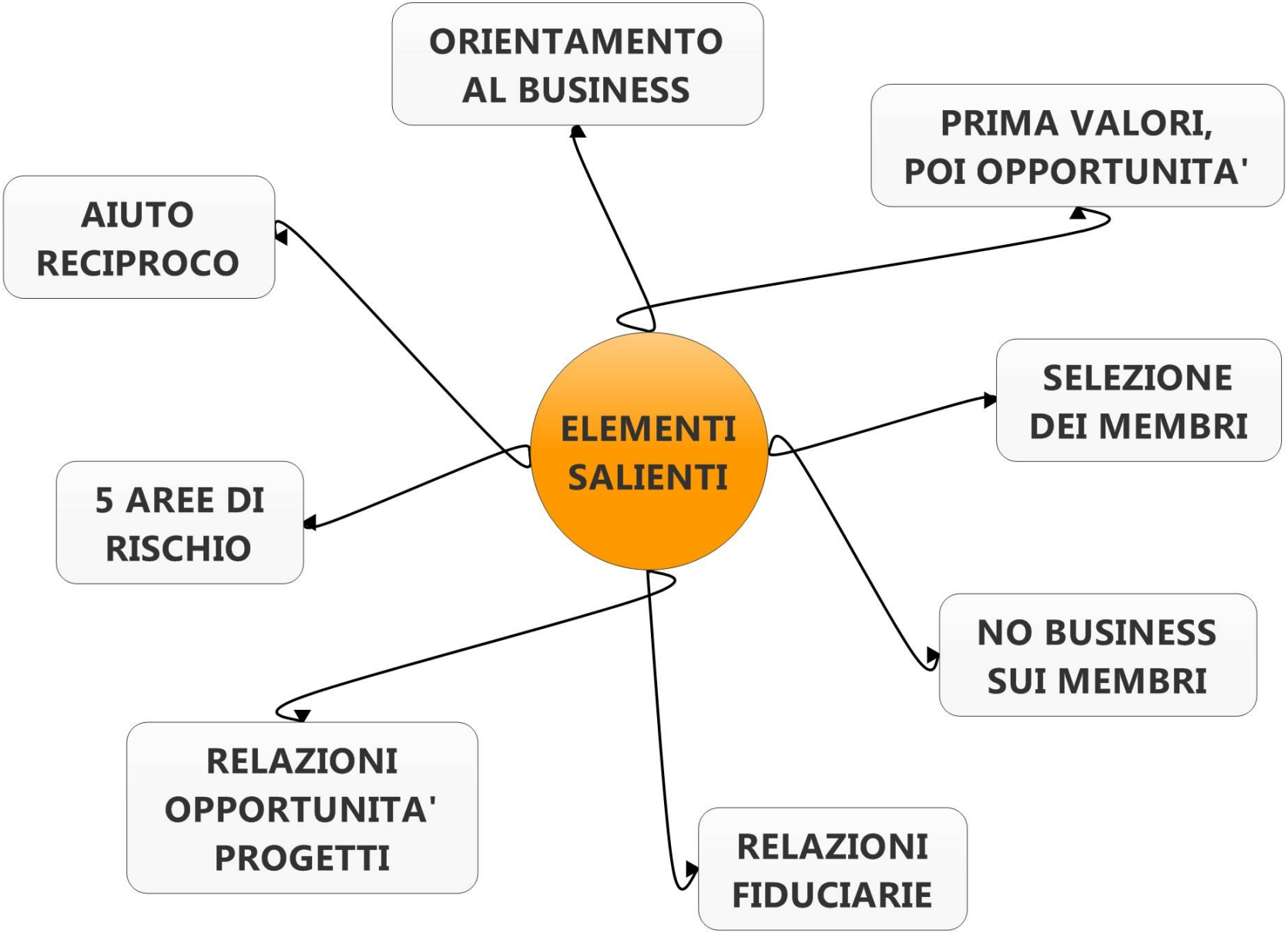
L’attività nel periodo pandemico è stata un’esperienza davvero significativa, ci ha permesso di rafforzare i valori, la consapevolezza e le professionalità ma anche di scoprire punti deboli che non conoscevamo di noi e aspetti non condivisibili di altre persone.

Inevitabilmente il gruppo si è auto selezionato rafforzando i legami con le persone più allineate e perdendo alcuni elementi che avevano scoperto priorità diverse.

Tale processo è stato illuminante per ridefinire sia i criteri di selezione dei partecipanti alla Community sia per definire meglio i principi inderogabili, il nostro Perché e i nostri obiettivi e di riflesso le attività organizzative e gestionali necessarie.

La prima Community nata per ‘’gemmazione’’ da Udine è stata Brescia, su iniziativa dei soci Fondatori che avevano partecipato agli incontri di Biz Udine.

L'IDEA


ORIENTAMENTO AL BUSINESS
PRIMA VALORI, POI OPPORTUNITA'
AIUTO RECIPROCO
ELEMENTI SALIENTI
SELEZIONE DEI MEMBRI
5 AREE DI RISCHIO
NO BUSINESS SUI MEMBRI
RELAZIONI OPPORTUNITA' PROGETTI
RELAZIONI FIDUCIARIE

BIZ COMMUNITY DOMANI

Ampliare la rete, creare nuovi presidi in tutte le città nelle quali ci siano dei promotori allineati ai nostri valori, condividano Vision e Mission e abbiano tempo ed energie per organizzare le attività locali e fare parte attiva della Community.

Immaginiamo che Biz Community possa diventare una ancor più grande Famiglia, una lobby positiva, un movimento di cervelli e di opinione, un'energia contagiosa che trasmetta valori, valore e opportunità a quante più persone possibili.

Piena funzionalità dell'APP dedicata alla condivisione, informazione, sviluppo relazioni e business: https://app.biz-community.it

A breve integrazione con altre piattaforme di business e networking per ampliare la possibilità di Conoscenze e Business.

IL FORMAT 18-22

Saranno le 4 ore più utili che hai vissuto negli ultimi eventi ai quali hai partecipato!
Ore 18 - Arrivo e presentazioni in tavolo ad U
Ore 19 - Speech su argomenti di interesse comune
Ore 20.30 - Cena a buffet (tavoli liberi) e networking
Ore 22 – Saluti e fine incontro

Le condizioni sono pensate per facilitare l'interazione: tavolo a U in modo che tutti si possano vedere e possano seguire gli interventi dei relatori.

Si tratta di comprendere che il modo migliore per guadagnare e generare Fiducia è mettersi in ascolto e a disposizione degli altri, per poi chiedere supporto quando ne abbiamo bisogno.

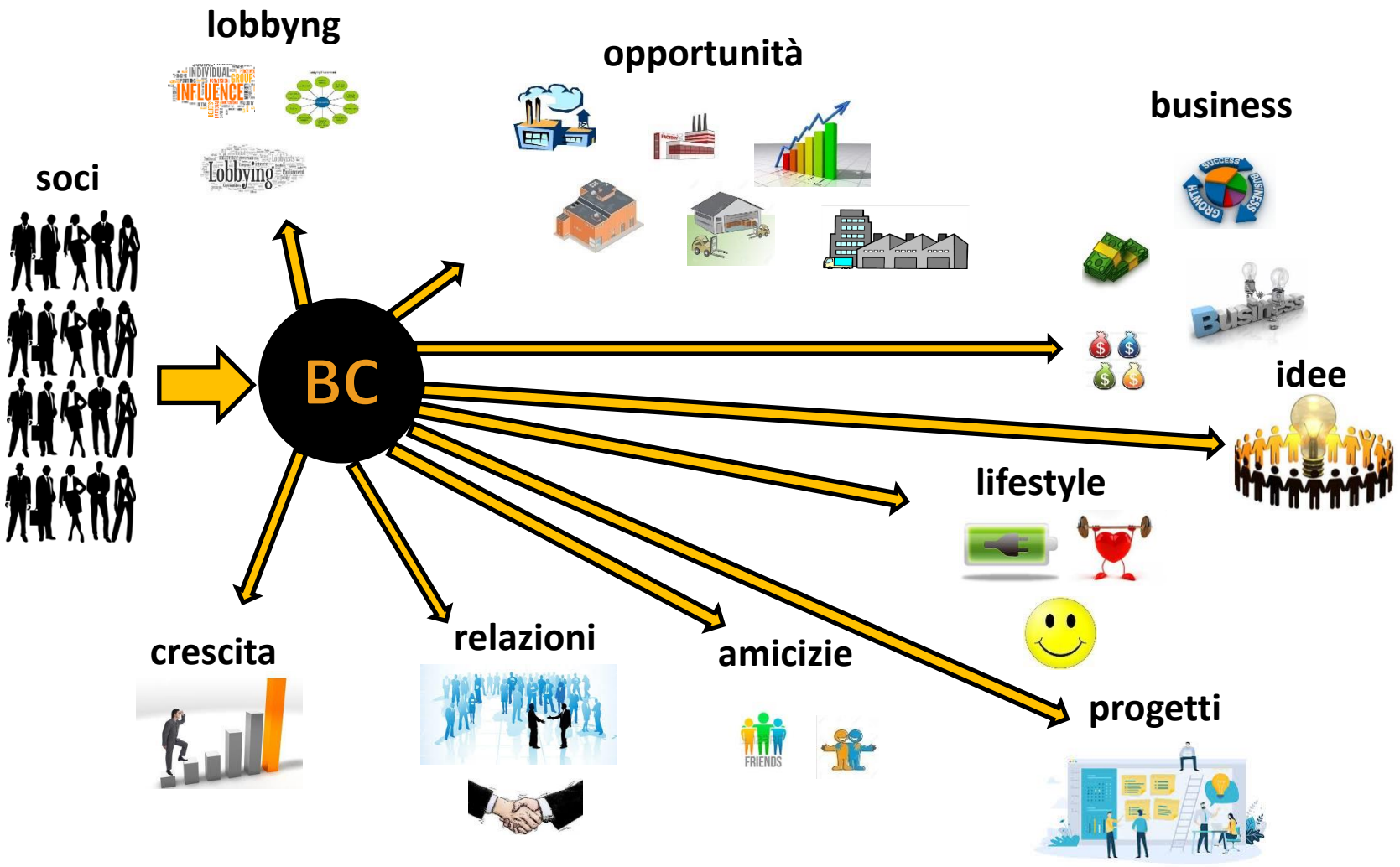
Il buffet è generalmente in piedi con dei tavoli liberi a disposizione, senza posti fissi, in modo da non fossilizzarsi sempre con le solite persone e/o con gli accompagnatori ma socializzare, conoscere, interagire, contaminarsi di energia e idee.

Cerchiamo sempre di selezionare persone allineate ai nostri valori, di buon senso, persone per bene e con del valore da condividere, per questo lo slogan di condivisione con tutti i partecipanti è: **PORTA UN NEURONE A CENA**!

Inoltre avere persone intelligenti significa anche non annoiarsi o divertirsi perché sorridere o ridere ed emozionarci aiuta sia a stare meglio sia a fare biz più performanti, sostenibili, duraturi e magari anche etici.

In ogni incontro si trattano temi nelle Aree di riferimento (Equilibrio Personale, Relazioni, Opportunità, Progetti) e l'obiettivo è tornare a casa con: nuova consapevolezza, nuove conoscenze, nuove competenze, nuove prospettive.

I BENEFICI


lobbyng
INDIVIDUAL
INFLUENCE
GROUP
Lobbying
opportunità
business
SUCCESS
GROWTH
BUSINESS
soci
BC
idee
lifestyle
crescita
relazioni
amicizie
FRIENDS
progetti

I BENEFICI

ADVISOR (opportunità) intercetta, analizza e condivide con i soci possibilità di business: incarichi di lavoro, collaborazioni, acquisizioni, partecipazioni, partnership, investimenti in nuovi mercati/iniziative, gruppi d'acquisto.

OBSERVATORY (competenze) mette a disposizione contenuti, competenze, progetti e link utili allo sviluppo del business, della crescita personale e professionale.

CATALYST (relazioni) facilita nuovi contatti, crea maggiore conoscenza e confidenza tra i soci ma anche tra i soci e persone chiave dei vari mercati, del mondo dell'impresa, della consulenza o comunque di rilievo

Un evento LIVE al mese per città con una media di 40 persone più i collegamenti con quelli del resto d'Italia, significa 12 eventi anno per ogni città.

Poi almeno un evento nazionale e alcuni eventi di macro area (Nord – Centro – Sud).

Oltre a webinar e dirette sia durante gli eventi sia su temi specifici e l'APP dedicata.

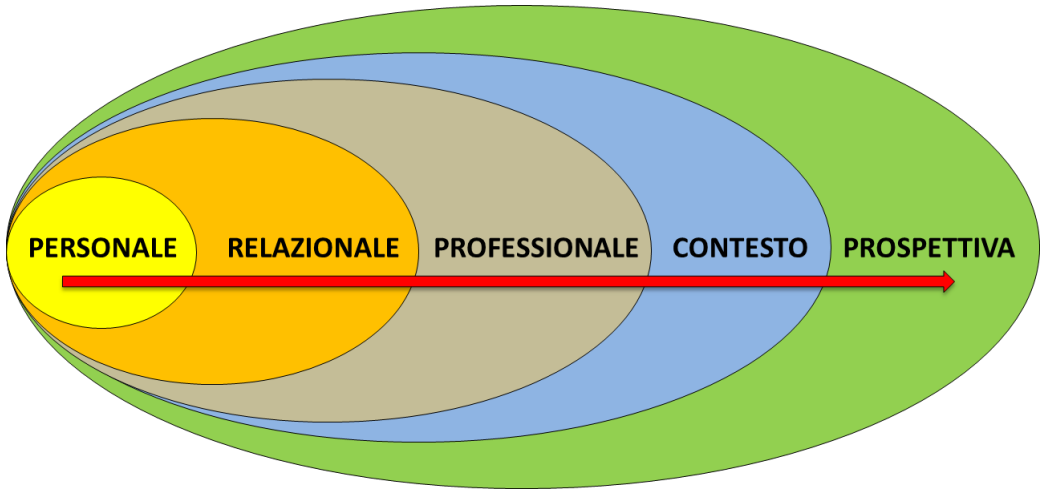
In sintesi una opportunità unica di contatti, relazioni, confronto, idee, progetti, crescita.

Nessun singolo facilitatore, nessun commerciale, nessun business developer, nessun social riuscirebbe oggi a generare tali risultati.

Il mezzo più efficace e sostenibile per crearsi una Community anche personale.

IL NOSTRO PERCHÉ

Siamo convinti che il contesto in cui viviamo sia ostile, competitivo e stressante, abbiamo identificato almeno 5 Aree di Rischio:



Per affrontarle al meglio queste criticità è meglio non correre da soli ma affiancati e supportati da amici, persone di fiducia, collaboratori, pari, esperti, persone migliori di noi che possiamo conoscere e fare entrare nella nostra vita se abbiamo la concreta possibilità di incontrarle, ecco perché abbiamo pensato ad una Community generatrice di contatti potenzianti.

DOMANDE

1) Perché in una community di business parlate di crescita, valori, fiducia?

Per due ordini di motivi:

Il primo che ci siamo resi conto che non è più tempo di mordi e fuggi, le relazioni strutturate e i business che generino più benefici che mal di testa necessitano di un contesto di eccellenza, di serenità e di fiducia.

Dove manchi uno di questi aspetti si entra in contesti nei quali il rischio di furbate, speculazioni, truffe, difficoltà, criticità aumenta esponenzialmente.

Il secondo che abbiamo il forte desiderio di dare un contributo al cambiamento dell'ambiente in cui viviamo e operiamo.

Ci piace l'idea di provare a riunire le persone per bene, dinamiche e proattive per generare sia a loro benefici, sia, a cascata al contesto che ci circonda.

La vita è fatta certamente di attività legate alla nostra sopravvivenza, quindi alla necessità di lavorare e guadagnare ma pensiamo ci sia anche altro, dalla crescita e miglioramento come persone, allo sviluppo di relazioni umane di valore, al miglioramento della nostra qualità della vita, al cercare di lasciare questo mondo migliore di come lo abbiamo trovato.

2) Che differenza c'è rispetto ad altre Community simili?

Abbiamo partecipato a varie altre Community e da ogni esperienza abbiamo cercato di prendere gli aspetti positivi ed eliminare o ridurre quelli negativi.

In Biz abbiamo voluto sintetizzare e valorizzare tre aspetti che sono legati alla natura umana, quindi universalmente utili: lo sviluppo dell'individuo, l'orientamento verso un funzionale equilibrio personale/professionale, la generazione di relazioni non giudicanti, la generazione di opportunità, lo sviluppo di progetti futuri.
Su questa logica la conseguenza è non ammettere chiunque solo perché paga un canone, non mantenere chiunque all'interno per fare numero, non sfruttare i partecipanti per fare soldi, non vivere di questo, cercare di ampliare la community secondo criteri qualitativi, unire i neuroni, le conoscenze e i punti di vista differenti per crescere insieme.

3) Gli invitati sono sempre gli stessi?

No. Come in ogni occasione ci sono persone che partecipano a tutti o a quasi tutti gli incontri, altri che sono più saltuari e poi ci sono sempre nuove persone che entrano all'interno della Community, oltre alla diversificazione dei presenti per ogni città presidio.

4) Possiamo suggerire delle persone da coinvolgere?

Certamente si, sapendo che tutte le persone per partecipare alla Community devono avere uno sponsor, cioè devono conoscere qualcuno che già ne faccia parte che lo presenti e ''garantisca'' per lui.

Il tema della ''referenza'' non è un vezzo snob ma una tutela per i partecipanti che filtra l'ingresso delle persone per ridurre al massimo il rischio di intrusi, di persone ''furbette'', energivore, virus, disallineate rispetto ai valori condivisi nella Community.

Nel corso degli anni ne abbiamo viste molte che pensavano di ricevere senza dare e/o restituire, certamente le opportunità fornite dalla Community sono allettanti e potenzianti per chiunque, quindi il rischio che qualcuno ne voglia approfittare è altissimo.

Per questo sia alziamo le antenne sia dobbiamo essere tutti coesi nel difenderci dagli attacchi dei Venusiani ☺

5) Possiamo proporre qualche altra città presidio?

Assolutamente si, per istituire un nuovo presidio cittadino è indispensabile che ci sia alla base un gruppo di fondatori che si occupi dell'avvio della struttura secondo le regole definite e controllate dal Comitato Nazionale.

Con queste premesse, più presidi riusciremo ad attivare, più forte sarà la Community e i vantaggi dei quali gli affiliati potranno godere.

Non si tratta quindi di iniziativa ''esclusiva'' ma generativa di nuove opportunità, l'importante è che ci sia sempre allineamento, coerenza, condivisione e rispetto tra tutti i presidi e tra tutte le persone coinvolte.

INTERESSI

ORGANIZZAZIONE

- MOD DI BUSINESS
- GESTIONE COSTI
- GESTIONE RISORSE
- FINANZIAMENTI
- INNOVAZIONE
- GEST RISCHIO
- ESG …

ENERGIA

- GESTIONE UTENZE
- FOTOVOLTAICO
…

PARTNERSHIP

- SVILUPPO BUSINESS
- OFFERTE INTEGRATE
- CROSS SELLING
- M&A
- OPPORTUNITA’
…

CRESCITA

- PERSONALE
- PROFESSIONALE
- AZIENDALE
- 5 AREE DI RISCHIO
…

BUSINESS SPECIFICI

- AI
- CESSIONE CREDITI
- INVESTIMENTI
…

ORGANIZZAZIONE: Tratteremo temi utili e/o necessari per il miglioramento dell'organizzazione aziendale, della gestione dello studio, delle dinamiche e dei processi che possono generare migliori risultati, migliore clima aziendale, migliori performances, migliori fatturati e migliori utili.
Cercheremo le migliori practices, le esperienze più significative, i modelli che funzionano, le idee che ci possono aprire la mente, le risorse che ci possono essere utili per ottimizzare il processo della creazione e distribuzione del valore aziendale, sia durante la quotidianità, sia in prospettiva futura, anche in ottica di cessione a terzi.

PARTNERSHIP: Cercheremo di sviluppare proficue interazioni tra di noi, condividendo opportunità di business, reciproche richieste e necessità, networking generativo di sviluppi e miglioramenti aziendali, azioni coordinate, cross selling e operazioni da fare insieme.
Si tratta di aprire le menti, suggerire idee e progetti, senza un vero e proprio limite ''merceologico''. Molti di noi oltre ad essere focalizzati su un business hanno interessi e progetti collaterali e trasversali, quindi una visione proattiva rispetto al business.
La logica quindi è sia sviluppare il business principale, sia valutare anche alternative in settori vicini o autonomi.

CRESCITA: Siamo ormai tutti d'accordo che il successo sia determinato soprattutto dal nostro personale livello di eccellenza, dalla specifica professionalità e dalla nostra abilità di interagire con il contesto e con gli altri.
Tratteremo temi utili al nostro miglioramento, alla nostra crescita personale e professionale, al nostro equilibrio personale / professionale in modo da aumentare la nostra consapevolezza, la nostra determinazione, la nostra influenza sugli altri.
Ciò genererà benefici sia sulla sfera personale che professionale, in definitiva sulla qualità della nostra vita.
Chi non si forma, si ferma.

ENERGIA: Il tema è ampio e variegato, ci sono varie possibilità ed altre future da valutare.
Si tratta di mettere a fattore comune conoscenze e opportunità per valutare iniziative e operazioni da portare avanti insieme e/o a gruppi di interesse.
Il tema energia impatta sia sui costi sia sulle opportunità di sviluppo, sono due facce della stessa medaglia.
C'è poi da tenere in considerazione il trend in crescita delle rinnovabili per il futuro che offre ulteriori spunti a chi vuole interessarsi dell'argomento, per non parlare dei cospicui incentivi e finanziamenti previsti dall'Europa nel settore.

BUSINESS SPECIFICI: Tavolo più aperto degli altri, nel quale far rientrare tutto ciò che non è già compreso sopra.
Ci sono dei business da cogliere ''just in time'' ed altri che possono avere visione di medio – lungo periodo.
Anche le logiche possono essere diverse: speculative e/o conservative, qui sta alla fantasia e agli interessi dei partecipanti su quanto estendere e comprendere tra i temi di interesse.
Intelligenza artificiale (implicazioni e business correlati), Cessione dei Crediti (business milionario), Investimenti vari, sono solo alcuni dei temi di partenza, implementabili secondo gli input che arriveranno dai partecipanti al tavolo.

GLI EVENTI

L'evento e in generale la partecipazione alla Community, è riservato a: Imprenditori, Manager, Professionisti, Consulenti
L'accesso alla Community avviene solo su presentazione di un membro o con approvazione del Comitato di Controllo

Se vuoi vedere come sono andati i precedenti eventi:

- 15 marzo 2024
https://youtu.be/iWSvyD1NHNo?feature=shared
- 19 aprile 2024
https://youtu.be/QEh_u9ORozM?feature=shared
- 31 maggio 2024
https://youtu.be/jRth-otUONE
- 28 giugno 2024
https://youtu.be/QrtpWjuLMDE?feature=shared
- 25 luglio 2024
no video
- 29 novembre 2024
https://youtu.be/WQMAHrff37Q
- 18 dicembre 2024
https://youtu.be/yhfOCrZBLbg?feature=shared
- 31 gennaio 2025
https://1drv.ms/f/s!AvO1joEDzy0Tg_hCYa1s0DgToOSgRQ?e=0GIibJ
- 21 febbraio 2025
https://youtu.be/N1g-99wJ41Q?feature=shared
- 21 marzo 2025
No video
- 18 aprile 2025
https://youtu.be/JaOpYGL-has
- 16 maggio 2025
https://youtu.be/NAk4VPirvGA?feature=shared
- 20 giugno 2025
https://youtu.be/9V9oRALx7wg
- 25 luglio 2025

Biz Community è il posto dove le persone creano e condividono fiducia per generare un miglioramento delle proprie condizioni personali e professionali e attraverso nuove Relazioni, Competenze e Opportunità, realizzano i loro Obiettivi più importanti.

La Community non è un business per chi la organizza ma un'organizzazione che aiuta i membri a fare business.

http://biz-community.it