



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2016年1月号】

【サクセスネット オンラインより】

より良いネットワークの絵を描く事

～リファーマルの為に準備することは決定的な違いを生じる～

By Jill Bode

私は歴史的な家、本当に古い家に住んでいます。1920年に建てられて、今まで沢山の人がここに住み、改築した結果、一風変わった家になっています。

この夏、私は家の外観を塗ろうと決心しました。主人と時間をかけて色を選び、それが適当か試してみました。そして、最終的な組み合わせを決めました。私は正に外壁塗装に取り掛かろうとしました。「私にブラシを手渡して下さい!」と。

しかし、私がBNIで学んだネットワークレッスンのように、少し準備することは途中の困難を防ぐことに効果があると理解できました。外壁塗装のために少しの準備をすることは、リファーマルを準備することのように大きな違いを生み出します。

Tool (ツール/道具) : 仕事を始める前に必要となりそうな全ての道具 (名刺やパンフレットなど) を整理してください。

Clean (クリーン/整理整頓) : ロールデックス (回転式名刺ホルダー) を整理して、リファーマルを提供するために正確かつ最新の情報にしてください。

Fill (フィル/自分を情報で満たす) : リファーマルを提供する前に 1to1 をすることによって、仲間のBNIメンバーが求めているリファーマルを確認してください。

Sand (サンド/磨く) : ミーティングの間に疑問点を解消してください。彼らに最も良いリファーマルを提供できるよう、自分を教育してください。ある人は詳細な料金設定をしていて、それについてもあなたと共有したいかもしれないし、ある人は単に紹介をして欲しい (繋いでほしい) だけかもしれないからです。

リファーマルを提供した後に（愛する家にペイントをした後に）、振り返って自分の仕事を見直すことは意義深いことです。見逃した部分はありませんか？何かもう一度入念に調べる必要がありますか？これはあなたの提供するリファーマルの質向上には確実な方法です。

【BNI 三重リージョンニュース】

2016年がスタートし、すでに1ヶ月が経過しております。今年の『自社の事業計画』は立ててみえると思いますが、『BNI を活用した売上げ計画』も立ててみえますでしょうか？

何の事業でも、『目標の設定』と『経過の確認と改善策の実施』は重要だと思います。BNIでも、

<毎月何件のリファーマルを提供するのか？>

<毎月何件のリファーマルを受け取るのか？>

<毎月何名のビジターを招待するのか？>

<毎月何名と1to1をするのか？>

<毎月何コマのトレーニングを受講するのか？>

等を設定いただき、経過の確認と改善策の実施を行っていただきたいと願います！！

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は大喜多健吾が担当します。

MSP のテキスト・セクション C の P.5 に「(あなたが売り上げを上げたいなら) BNI チャプターをまるであなたの最高の顧客であるかのように対応すれば、それは現実となるのです！」と書いてあります。

つまり、「あなたが所属している BNI チャプターが、あなたに最高のリファーマルを継続的に提供してくれるような組織になってくれることを望んでいるのであれば、まずはあなたが、あなたの所属している BNI チャプターを最高の顧客であるかのように対応することが大事」ということです。

では、あなたの現在の最高の顧客は誰ですか？その人を思い浮かべてみてください。もし、その最高の顧客から、

「相談したいことがあるので、少し時間を作ってくれませんか？」

と依頼された場合、どうされますか？

「仕事が忙しいので無理です。」

と答えるでしょうか？もしくは、

「貴社との契約は毎月1回だけ訪問することになっています。聴いていた話と違うので、

そうしたご要望には応じられません。」

とお断りされますか？

多くの人はそのような対応をされないと思います。できる限り時間を調整して、予定を組み直して、最高の顧客のために尽力されるのではないのでしょうか？
なぜなら、ちょっとした言動が最高の顧客からの信頼を失墜させてしまう恐れがあることを知っているからです。

これを BNI チャプターに置き換えるといかがでしょうか？

あなたが BNI チャプターのリーダーシップチームから、

「チャプターの成長やメンバーの売上アップのために、臨時ミーティングを開催したいと思うのですが、ご参加頂けませんか？」

と依頼があった場合、

「仕事が忙しいので無理です。」

もしくは、

「BNI は毎週 1 回の朝活だと聞いていたのに、こんなに時間を取られるなんて。BNI は後出しジャンケンが多すぎる。」

と不満を漏らすでしょうか？

実際、他の仕事で時間の調整が難しかったとしても、信頼を失墜しないような「言い方」「伝え方」があるのではないのでしょうか。

私自身、改めて BNI の基本である『態度』つまり、「(あなたが売り上げを上げたいなら) BNI チャプターをまるであなたの最高の顧客であるかのように対応すれば、それは現実となるのです！」を意識して実践したいと思います。

【編集者より】

今年も新たなチャプターが三重に誕生し、皆様の仲間が増えそうで楽しみです。今年も陰ながらサポートさせていただきます。素晴らしい一年になりますよう、心よりお祈り申し上げます。