



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2015年3月号】

【サクセスネット オンラインより】

次のレベルへ ～ BNI コネクト チェックリスト ～

By David Kauffman

『どのようにBNIで成功するのか』については、BNIコネクトを効果的に使用することを含め、BNIの基礎を活用することにより効果的に実現できます。

私はチャプターメンバーへBNIコネクト活用の重要性と、プロフィールを完成させることがなぜ利益を生み出すのかについて、メンバーに理解してもらう手助けをしていました。自分のプレゼンテーションの前に、一人のBNIメンバーがマイクロソフトとのビジネスを成功させた方法について、Dr. マイズナーのYouTube動画を添付してメール送信しました。

私は質問から自分のプレゼンテーションを始めました。「動画を見た人はいますか？」何人かのメンバーは既に見ていました、そして他のメンバーは「何の動画？」と尋ねました。これが私の期待した答えでした。

更に、誰か自分たちのチャプター以外からリファールを受け取った人は居ますかと尋ねました。どのチャプターにも少なからず素晴らしい物語があります。それらのリファールは遥か彼方のポーランドや日本、アメリカの離れた地域からです。多くのメンバーは数ヶ月で、BNIコネクトの使うことでリファールを増やしました。これらのメンバー達には一つだけ共通していることがあります。**プロフィールを完成させることです。**

プロフィールを完成させている人を見つけるため、BNIコネクト経由でデータを引っ張り出します。チャプターでプロフィールが最も優れていた人は、BNIギバーズ・ゲインのペンを受け取ります。私はリファールを受け取っていない多くのメンバーは自分のプ

プロフィールが完成されていない、又は連絡先情報の不足があるという事実を話し合いました。怠慢はビジネスの可能性を低下させてしまいます。

次に、プロフィールを完成させ、リファーラルを得る機会を増加させるための『ステップバイステップ』のチェックリストを繰り返し復習します。

以下がメンバーへ提供しているチェックリストのコピーです。

【BNIコネクト プロフィールの更新】

ログインしたら、右上の「マイアカウント」ボタンを選択します。各セクションに必要な事項を記入し、そのセクションが完了したらチェックボタンをオンにします。

メインプロフィール

- ・名前
- ・会社名
- ・私のビジネス（これはあなたのプロフィールを見ている人に読まれる最初のセクションの一つです。）
- ・キーワード（スペースを含め、200文字以内で）

ユーザープロフィール

- ・ユーザー名
- ・秘密の質問
- ・写真
- ・会社のロゴ

連絡先情報

- ・電話番号（BNIウェブサイトで公表したいもの）
- ・ウェブサイト（あなたのWEBサイトアドレス）
- ・ソーシャルメディア
- ・住所と請求書送付先

アカウント設定（最も重要なセクション）

- ・メンバー間（メンバーは何を見ることが出来ますか？）
- ・グループ掲載（受信方法を選択してください）
- ・電子メール（リファーラルを逃さないために、すべてのメッセージが自分のアドレスに

転送させているかを確認してください)

略歴

- ・未回答の質問を放置しないでください
- ・コマーシャル（あなたの好きなように変更することが出来ます。2つあります）
- ・利益プロフィール
- ・商品・サービスアピール、理想的なリファーマルパートナー等

常に「更新」を選択するか、各セクションの後、「保存」することを忘れないでください。

【BNI 三重リージョンニュース】

2015年3月7～10日、BNI 高虎チャプター・前島さんの計らいで、ミャンマーへ視察旅行に行っていました。

私自身、初めてのミャンマー旅行でしたが、『視察』『観光』『食事』と様々な場面でミャンマーを感じることができ、とても良い経験をしたと思っております。前島さん、ありがとうございました。

今回の視察旅行報告は4月9日18：15～20：45（じばさん三重）のグローバルビジネスフォーラムで報告させていただきますので、海外進出にご興味ある方は是非ご参加下さい。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】※今月は加藤雅道が担当します。

先日、名古屋南北のメンバーズデイに参加してきましたが、その中のトレーニングでこのような内容がありました。

「効率的× 効果的」

ビジターズデイの手書き封書準備等、BNIで活動している際、「BNIって効率悪いことするなあ」というセリフを聞くことがあります。確かに、封筒へ手書きで宛名と差出人を書くという行為は効率的ではないかもしれません。

しかし、宛名や差出人が印字された（もしくはタックシールが貼られた）封書を投函した場合、その封書を受け取った方はどう思うのでしょうか？また、ビジター動員は果たして「効果的」でしょうか？

「効率」という言葉と「効果」という言葉は混同されがちです。効率が良い＝効果があると思われがちですが、果たしてそうでしょうか？

例えば、筋肉を付けたい時は「ひたすら筋トレする」と効果が出ます。さらに効率よく筋肉を付けるには「プロテインを飲んで筋トレをする」とよいでしょう。しかし、プロテ

インを飲んで「効率がよくなる」と感じたことで、筋トレの回数が減ったとしたら、理想の筋肉を得られるのでしょうか。「プロテイン飲んでいるのに、筋肉つかないなあ」と錯覚してしまうこともあります。

効率を重視するあまり、本質を見逃さないように気を付けてください。効果がなければ、どんなに効率が良くても意味はありません。逆に効率が悪くても目標を達成できれば非効率な方法も意味があります。効率よく効果が表れるのが理想ですが、「効率が悪くてもゴールに辿り着ける道」と「効率が良くてもゴールの近くまでしか行けない道」、どちらを選びますか？

ビジネスにおいて「効率を上げる」とは、生産性を高める事（コスト削減、就労時間の短縮、生産量アップ）を意味します。また「効果を上げる」とは売上の向上（顧客満足度アップ、売上アップ）を意味します。サービスを提供するうえで、売上や顧客満足は欠かせません。もちろん効率化も重要ですが、効率化を求めすぎて効果を見失わないでください。

BNIは30年の歴史の中で「どうすれば効果的にメンバーの売上を上げることができるか」を追求してきた異業種交流組織です。

メンバーの皆様はBNIに「ただ出席する」のではなく「効果的な参加をする」ことにより、ビジネスの拡大につなげていただけると嬉しいです。また、そのお手伝いをトレーニングやチャプター訪問の際、していきたいと思っています。

【編集者より】

今月はBNIコネクットの重要性に関する記事について取り上げました。トレーニング受講登録やメンバー更新登録をする際にプロフィールを確認するのですが、空欄の方が多いように思われます。ここ（空欄が多いプロフィール）から読み取れる情報は僅かです。同じチャプター内でもお互いの事業について理解が深まりますし、異なるチャプターからのリファラルチャンスの可能性が広がります。一度、ご自身のプロフィールを見直してみてください。