



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2018年1月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

リファーマルが難しいビジネスで使うテクニック

By Dr. Ivan Misner

今日はときどき耳にする話題を取り上げたいと思います。リファーマルが難しいビジネスで使うテクニック。先月、この話をブログで書きました。

ところで、ブログの名前が変わりました。古い URL も有効ですが、少し分かり易い、新しい名前になっています。 networkingnowblog.com です。8月のブログを見てみてください。「リファーマルが難しいビジネスにとっても効果的なテクニック (A Sure Fire Technique For The Difficult To Refer Business)」というブログがあります。今日はこの話です。

他のビジネスよりもリファーマルを出すのが難しいビジネスは沢山あります。例えば、心理療法士はリファーマルが最も難しい職業のひとつ。それに、経営コンサルタントである私自身も同様です。

BNI を始めた時、本業と別の会社として始めたわけではありませんでした。経営コンサルタントでしたが、最初はそのビジネスの一環だったんです。経営コンサルタントとして、リファーマルを手に入れるのはとても難しいことでした。それに、周りの人も、どうすればいいのか、どうしたら私にリファーマルを出せるのか分からなかったのです。

さて、ネットワーキングでリファーマルや顧客の獲得に苦勞しているのであれば、できることがいくつかあります。まず初めに、周りの人にリファーマルの出し方を教えること。これが鍵です。毎週のプレゼンは契約を結ぶためではなく、セールス部隊のトレーニングだということを忘れてはいけません。

経営コンサルタントだった時、とても効果的だったテクニックが少なくとも 1 つあります。このテクニックは、特に心理療法士や他のいくつかの職種で良く使ってもらっていて、

大きな成功を収めています。もともと自分自身のビジネスを回すために使っていたテクニックですが、経営者に対するトレーニングでも長く使用しています。名づけて「ラバー・チキン・サーキット」。

「ラバー・チキン・サーキット」は、交流や親睦が円滑に進むように比較的簡素な食事会を開くような組織です。ロータリークラブ、ライオンズクラブ、キワニスクラブ、商工会議所も含まれるかもしれませんが、出向いて行って、プレゼンする機会を喜んで提供してくれます。サービス組織は常にプレゼンをしてくれる人を探しています。そこに行って、いきなり商売はできません。嫌がられます。でも、教育はできます。私にとっては、それがたくさんのビジネスを手にする優れた方法でした。プレゼンを試してみ分かったことです。新しいビジネスがたくさん手に入りました。鍵になるのは、長期的な視点で口伝での紹介を続ける一方、プレゼンの機会を増やすことです。

さて、ここで少し考えてみましょう。私たちのいうリファーマルの定義とは、自分の話を聞いてくれる他人とのビジネスの機会ですね。この話は、この定義にはそぐわないものです。でも、例外として認められているものの1つが、本人が経営者として、こういうケースです。「それが一般的な考え方だと理解しています。でも、私はそこまで求めません。私が求めているのは、これです。」ここではプレゼンの機会を求めているとしましょう。プレゼンの機会を真正なリファーマルと認める、と。そうしたら、プレゼンの機会は真正なリファーマルとなりますが、リファーマルを受け取る本人はそれを受け入れなくてはなりません。

さて、自分がリファーマルを提供してもらうのが難しいビジネスをしていて、プレゼンを喜んで引き受けるとします。次にすることは？しっかりした戦略を持って取り組めば、とても上手くいくものです。まず、チャプターに手紙を持って行ってください。チャプターのメンバーが30人だったら、手紙のコピーは30人分です。私のブログに行けば、その手紙を見られます。それにももちろん、このポッドキャストにも貼り付けておきます。これから述べるのが、手紙に書いた内容です。当時、私が所属していたチャプターのメンバー30人全員に渡したものです。当時、私はAIMコンサルティングというコンサルティング会社を運営していました。手紙にはこんなことを書きました。

「プログラム責任者様（これは組織のプログラム責任者に宛てたものです）。AIMコンサルティングは中小企業を対象にしたビジネスコンサルティングの会社です。過去2年間、『80年代の起業』という題名で貴団体のような組織を対象にプレゼンテーションを60回以上(当時)行ってきました。」そしてプレゼンの内容です。従業員のマネジメントとモチベーションに関するプレゼンです。

手紙の最後は、こうしました。「参加者の皆様のコメントです」—手紙に書かれているのはこれだけではありませんが、概ねこんなところです。「参加者の皆様にコメントを頂きました。」そして、3つ4つ、講演をした団体からもらったコメントを載せました。ということは、こういうところに行ったらコメントをもらえるようお願いしなければなりません。私はコメントを記入してもらうフォームを持っていました。1から10までの10段階評価で、「これについて評価してください」「お気づきの点についてご意見をお聞かせください」というものです。そこからコメントを抜き出してきました。「素晴らしい！これを聞き逃す手はありません」「今まで聞いたプレゼンで最高のものの1つ。とてもワクワクする内容でした。」こういったコメントを手紙に載せて、締めくくりは「このテーマにご興味がありましたら、喜んでプレゼンテーションにお伺いします。」そして自分のサイン。

BNIのミーティングに行って—自分がメンバーだったチャプターです—全員にこの手紙を配り、「見てください。グループでリファールを出すのが一番難しい人から、一番簡単な人になりました。皆さんには、所属している団体、知っている団体、連絡が取れる団体を思い浮かべてもらうだけです。外部からプレゼンをする人を招く可能性のある団体です。私のプレゼンがどういうものかは知っていますね。団体を訪ねて、この手紙を渡してください。電話をもらえたら、プレゼンの実施について詳しくお話します。」当時、このプレゼンは無料でした。お金をもらわずにやっていたのです。自分のビジネスを成長させるためのプレゼンです。従業員のマネジメントとモチベーションを引き出す方法に関する話でした。それをテストするツールを無料で配り、テストしてもらって、その後私に連絡が来るようにしていました。そうやって、顧客になってもらっていたのです。とても効果的な方法でした。

BNIのミーティングで手紙を配ったら、どうなったと思いますか？毎週、プレゼンのリファールを誰かが持ってきてくれるようになりました。プレゼンの機会はビジネスになりましたが、同時に私に対するリファールを可能にしたわけです。ビジネスにつながるリファールです。BNIのメンバーで、プレゼンに前向きなら、この手紙を持って行って試してみてください。私のブログから全文が入手できますし、このポッドキャストのページにもアップロードしておきます。コピーしてチャプターのミーティングに行けば、リファールを出すのが一番難しい人から、一番簡単な人になれるはずです。このテクニックで私の会社にリファールを出してもらうのが簡単になり、多くの顧客を得て会社を育てることができました。何よりも重要なのは、このテクニックがどんなビジネスにも応用できる点です。今度ラバー・チキンを思い浮かべたら、影響力に思いを馳せ、ネットワーキングを考え、ビジネスを考えてください。上手くいくはずですよ。

どんなツールを配ったのか？そして、どうしてそのツールで電話をもらうことができた

のか？この点こそ、この戦略を成功させるための鍵でした。相手を訪ねてプレゼンをして、面白おかしく、興味を引く内容だった、楽しんでもらえます。でも、自分に連絡してもらえるような形にしないとプレゼンに行く意味がありません。自分にとっての価値が必要です。自分にとって、効果のある方法にしないといけません。このコンセプトを自分のビジネスに応用してください。

私は行動プロファイルを専門にしてきました。「主導」「感化」「安定」「慎重」の度合いを測るものです。プレゼンは従業員のマネジメントとモチベーションの話です。どうしたら従業員のモチベーションを上げることができるのか？私の論点は、「モチベーションを上げようとしなさい」でした。人のモチベーションを上げることはできない。モチベーションを上げるのは自分だ、と。経営者がすべきことは、従業員が自分自身のモチベーションを上げられる環境をつくることです。そのためには、従業員の行動スタイルを理解するしかありません。私のやり方はこうです。「自分の従業員で、理解が難しい人を何人か思い浮かべてください。その人たちを良く知ると、マネジメントもしやすくなります。私はそのためのツールを持っています。DISK と呼ばれるもので、テストも簡単です。後ろのここに置いておきます。従業員でこのテストを受けてほしい人がいたら、持って行ってください。私に送ってもらえたら、4 ページの分析結果をお渡しします。概要をお伝えするので、どうやったら上手にマネジメントできるのか分かります」と。

素晴らしい方法でした。出向いて行って、20 人、30 人の経営者を前にプレゼンをすると、ほとんどいつも、9 割くらいの確率で、少なくとも 2 つ 3 つのテスト結果が送られてきました。話をする約束を取り付けて、最低 1 人は顧客を得ることができたのです。プレゼンをすれば、プレゼン 1 回あるいは 2 回につき最低 1 人は顧客が期待できました。時間をかけて行う価値は十分にありました。

あなたのビジネスで考えてみましょう。自分に連絡したいと思わせるものを何か考えればいいわけです。私にはどんなものが良いのか分かりませんが、あなたは詳しいですね。それをプレゼン先に置いてきてください。そうしたら自分に連絡が来ます。すると相手に会うことができます。ここが大事です。私はメールを使いませんでした。オフィスに出向いて説明しました。全て無料でしたが、それで相手に顧客になってもらうことができたのです。

最後に 1 つだけ。この方法は心理療法士に対しても、とても効果的です。リファーマルが最も難しい仕事の 1 つですね。プレゼンをすることで名前を知ってもらい、信用が得られます。多くの結婚・家族カウンセラー、セラピストからも、このテクニックを感謝されています。そういった人たちにも、とても効果的ですので。今日はここまでですね。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】

2018 年が始まりました。皆様にとっても、ご所属のチャプターにとっても、飛躍の1年になることをお祈りしております。「1年の計は元旦にあり」と言われますが、BNIでも月間の目標設定をしてみたいかでしょうか？

1月：リファーマル受け取り目標 ○件

2月：リファーマル受け取り目標 ○件

というように。目標があるとモチベーションアップにもなりますし、結果を振り返ることができます。

- ・ 目標に対して結果が上回った場合、何か上手くいった要因があります。それを分析して強化してはいかでしょうか。
- ・ 目標に対して結果が下回った場合、こちらも何か上手くいかなかった要因があります。それを分析して改善してはいかでしょうか。

BNI は『毎週の定例会に出席しさえすれば売上がアップする』という組織ではありません。1to1、トレーニング受講、リファーマルの提供、ビジターの招待 などなど、BNIで成果をあげるためにすべき行動は明確になっております。結果が目標を下回った場合、何かしらの改善行動をとる必要があります。ご自身のスケジュールに上記行動を落とし込みいただけると嬉しいです。

【編集者より】

リファーマルを受け取りやすいカテゴリーと、今回のお話のようにリファーマルを受け取りづらいカテゴリーがあります。自分はその仕事を一番理解していますが、BNIのシステムのようにメンバーからリファーマルを受け取るには、工夫が必要ですね。博士でも地道に、そして仕事を知ってもらおうキッカケとして、無料でコンサルするために現地へ出向いていたのですね。「自分へのリファーマル提供は難しいだろうな・・・」と思っている方は是非参考にさせていただきたい内容でした。