

# BNI スリッププログラム

**スリップの記入法**：各種スリップはチャプターミーティングの前に記入を済ませておきます。チャプターミーティングは、リファーマルパートナーと顔を合わせ、信頼関係を築くための価値ある時間です。記入済みのスリップをミーティングに持参することで、あなたがきちんと準備をした上でミーティングに来ていることを示すことができます。避けたいのは、到着後にスリップの記入にわずらわされることです。オープンネットワーキングでは、リファーマルについて話し合い、1to1の予定を立て、ビジターを歓迎し、ビジネスについての話をすることに専念してください。スリップに関する適切な手順を守れば、ミーティングからあなたや仲間のメンバーが得られる利益を最大化することができます。

白：メンバーに渡す  
ピンク：チャプターに提出する  
黄色：自分用の控え

リファーマルを受け取るメンバー  
自分の名前  
リファーマル先  
詳細を記入：ビジターを報告する場合は、「ビジター」と記入

日付

BNI® リファーマル スリップ

日付: 年 月 日

受取者: さんへ  
〒 様より

紹介先:  内部  外部  
 貴社の名前を渡しました  先方に電話して下さい

詳細:  
紹介先電話番号:  
E-mail アドレス:  
その他:

Changing the Way the World Does Business™

リファーマルスリップ

リファーマルスリップの用途：

1. 他のメンバーに提供したリファーマルを報告し、記録する
2. ミーティングに連れてきたビジターを報告する

リファーマルの提供およびリファーマルスリップの提出前に、必ずリファーマル先への連絡を済ませてください。質の高いリファーマルの条件は、リファーマル先がメンバーからの電話を待っていること、話を聞く用意があることだということを忘れないでください。

americas europe africa asia australia

BNI®  
BNI-JAPAN.COM

**1 to 1 フォローアップ**  
(1 to 1 を提案したメンバー)

氏名: \_\_\_\_\_

相手の氏名: \_\_\_\_\_

住所: \_\_\_\_\_

会場のトピック: \_\_\_\_\_

チャプター名: \_\_\_\_\_ 日付: \_\_\_\_\_

Changing the Way the World Does Business™  
記入後、メンバーシップコーディネーターに提出

## 1to1フォローアップスリップ

1to1は信頼関係の構築や、仲間のメンバーがどのようなリファーマルを求めているのかを学ぶ上で重要になります。青（ライトブルー）の1to1スリップを使って、完了した1to1の報告を行ってください。

americas europe africa asia australia

BNI®  
BNI-JAPAN.COM

**チャプター・エデュケーション・ユニット (CEU)**

コース名	ポイント	件数	先達の合計ポイント
BNI® エンタープライズCD、サクセスノート	1		
ポッドキャスト録音 (www.BNIPodcast.com)	1		
MSPまたは、MSP2.0トレーニング	4		
リーダーシップチームトレーニング (3月 & 9月)	3		
アパランストレーニング	3		
60秒BNIのトレーニングやイベント	5		
マイズナー博士の著書	5		
		Total	

名前: \_\_\_\_\_ 日付: \_\_\_\_\_

Changing the Way the World Does Business™  
記入後、メンバーシップコーディネーターに提出

## CEU スリップ

ネットワーキングに関するエデュケーションを受けること、リファーマルから利益を生み出すこととの間には、直接的な関係があります。黄色（ゴールデンロッド）のCEUスリップを使って、受講したトレーニングやエデュケーションを報告してください。

americas europe africa asia australia

BNI®  
BNI-JAPAN.COM

**Thank you for closed business**

せん、ありがとうございました。 年 月 日

売上額: ¥ \_\_\_\_\_

既存メンバー以外からのリファーマルの報告は、名前を記入せず、以下より適切なものを選択  
 他チャプターのメンバー  元メンバー  過去ビジター  代理人

今回報告に基いたリファーマルについて以下の中から適切なものにチェックを入れる  
 タイプ1: 内部  タイプ2: 外部  タイプ3: 発生  タイプ4: その他

Changing the Way the World Does Business™  
Completed form to be given to the chapter Vice President 白をチャプターに提出 / 青が報告書控え

## サンキュースリップ

リファーマルを提供してくれたメンバーへ感謝を示すのは、リファーマルを受け取ったメンバーの責任です。サンキュースリップを使って、リファーマルから得た売上額を報告してください。自分の名前は伏せることができます。報告にはムラが無いようにしましょう。

## 備考：

- 正確な情報が伝わるように、スリップは丁寧に記入するようヴァイスプレジデントから注意を呼び掛けてください。
- 「所属するチャプターのメンバー以外の方がリファーマル先で、その人に直接コンタクトが取れるようにした場合」は**外部リファーマル**、「自分が所属するチャプターのメンバーの商品やサービスを購入した場合」は**内部リファーマル**となります。

## スリップの提出方法：

まずは、BNI コネクトのメンバーモジュールを利用して、オンライン上でスリップを入力します。ミーティングの開始時刻までに行ってください。間に合わないものについては、紙のスリップを提出します。オンラインで入力したスリップについても、従来どおり紙のスリップを記入し、入力済みの印としてスリップに「斜線」を入れます。

斜線を入れたスリップの例：

BNI® リファーマルスリップ

日付: 年 月 日

受取者: 名へ

提供先: 名

紹介先:  内部  外部

貴社の名前を渡しました  先方に電話をして下さい

詳細: 紹介先の名前の読み方を添付の電話カードに記入してください

紹介先電話番号: E-mail: その他:

Copyright © 1988, 2012, BNI. All Rights Reserved.

Changing the Way the World Does Business™

americas europe africa asia australia



**BNI**<sup>®</sup>  
BNI-JAPAN.COM

## 1 to 1 フォローアップ

氏名: \_\_\_\_\_ (1 to 1を提案したメンバー)

相手の氏名: \_\_\_\_\_

場所: \_\_\_\_\_

会話のトピック: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

チャプター名: \_\_\_\_\_ 日付: \_\_\_\_\_

© 2012 BNI  
**Changing the Way the World Does Business™**  
記入後、メンバーシップコーディネーターに提出

## 1to1 フォローアップスリップ

**目的**：このスリップは、メンバー間で行われた1to1ミーティングを記録するために使います。

**記入方法**：1to1の約束をしたら、1to1を提案した方のメンバーがスリップを記入し、チャプターミーティングでヴァイスプレジデントに提出します。

**備考**：これを行うことで、チャプターで行われる1to1の数を増やすことができます。そのためには、1to1を行った各メンバーの実績を評価することが重要になります。

**提出のタイミング**：リージョンごとに異なる場合があります。ヴァイスプレジデントへの提出は、チャプターミーティングの前または直後、あるいはミーティング中の場合もあります。

**備考**：これをリファーマルや推薦状の代わりとして発表することはできません。

このスリップは青（ライトブルー）の単票で、リファーマルスリップと同じサイズです。



amercos europe africa asia australia

**BNI®**  
BNI-JAPAN.COM

チャプター・エデュケーション・ユニット (CEU)

メンバー名: 田中 太郎 日付: 20/2 / 10 / 12

コース名	ポイント	件数	先達の合計 ポイント
BNIオリエンテーションCD, サクセスネット	1	2	2
ポッドキャスト5回分 (www.BNIPodcast.com)	1		
MSPまたは、MSP2.0トレーニング	4	1	4
リーダーシップチームトレーニング (3月 & 9月)	3		
アド/リストトレーニング	3	1	3
その他BNIのトレーニングやイベント	5		
マイズナー博士の著書	5		
Changing the Way the World Does Business™ 記入後、メンバーシップコーディネーターに提出			Total 9

## チャプター・エデュケーション・ユニット・スリップ (CEU スリップ)

**目的:** このスリップは、ネットワーキングに関する学習に積極的に時間を投資しているメンバーを記録するのに使います。BNI Connectへ入力するデータの元となります。

**記入方法:** 本人が記入し、チャプターミーティングでヴァイスプレジデントに提出します。

**提出のタイミング:** ヴァイスプレジデントへの提出は、チャプターミーティングの前または直後のタイミングで行い、「リファールと推薦の発表の時間」は避けます。

**備考:** これをリファールや推薦状の代わりとして発表することはできません。

集計期間は1週間ごとです (前回の定例会後～提出時まで)

このスリップは黄色 (ゴールデンロッド) の単票で、リファールスリップと同じサイズです。

Member Name	姓で並べる	名で並べる	出	欠	差	医	代	内与	外与	内受	外受	ビ	千円	CEU	推薦状
田中 太郎			1	0	0	0	0	4	0	1	0	1	42.00	8	0
田中 太郎			1	0	0	0	0	2	0	3	0	0	0.00	8	0
田中 太郎			1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0.00	15	0
田中 太郎			1	0	0	0	0	2	0	7	0	0	0.00	10	0
田中 太郎			1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0.00	5	0
田中 太郎			1	0	0	0	0	3	0	1	0	1	0.00	1	0
田中 太郎			0	0	0	0	1	0	0	6	0	0	0.00	0	0
田中 太郎			1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	30.00	1	0
田中 太郎			1	0	0	0	0	2	0	4	0	0	0.00	10	0
田中 太郎			1	0	0	0	0	8	0	0	0	1	0.00	15	0
田中 太郎			1	0	0	0	0	3	0	0	0	3	0.00	10	0
合計			20	0	0	0	1	39	0	39	0	14	72.00	126	0

PALMSレポート上では、個人ごとの合計ポイントが集計されます



america europe africa asia australia

**BNI**<sup>®</sup>  
BNI-JAPAN.COM

**Thank you for closed business**

さん ありがとうございます 年 月 日

売上額：¥

既存メンバー以外からのリファラルの場合は、名前を記入せず、以下より適切なものを選ぶ  
 他チャプターのメンバー  元メンバー  過去ビジター  代理人

今回成約に至ったリファラルについて以下の中から適切なものにチェックを入れる  
 タイプ1：内部  タイプ2：外部  タイプ3：派生  タイプ4：その他

Copyright © 1986, 2011, BNI. All Rights Reserved.  
 Changing the Way the World Does Business™  
 Completed form to be given to the chapter Vice President 白をチャプターに提出 / 青が提出者控え

## サンキュースリップ

**目的**：このスリップは、リファラルから得られた売上を記録するのに使います。

**「さん ありがとうございます」の項目**：成約したビジネスにつながったリファラルを提供してくれたメンバーの名前を書きます。

**「売上額」の項目**：厳密な数値を報告するためのものではありません。目的は質の高いリファラルを提供したメンバーを評価するための一貫性のある仕組みをつくることです。同時に全世界のBNIのメンバーが生み出したビジネスの価値を知る上でも参考になります。

**備考**：リファラルを受領したメンバーではなく、提供したメンバーの名前を書くようにするのは、個人の売上額を伏せるためでもあります。また、各メンバーの「リファラル提供者」としての価値を他のメンバーに示すことができます。

**提出のタイミング**：サンキュースリップの提出は、リファラルスリップの提出と同様、ミーティング中のリファラルの部分で行います。

**備考**：これをリファラルや推薦状の代わりとして発表することはできません。

このスリップは青（ライトブルー）の複写式で、リファラルスリップと同じサイズです。

**売上額の記入方法：**

- 商品やサービスを提供する業種は、商品やサービスの代金を記入します。  
例：ウェブサイトデザイナー、ビジネスコーチ、生花店
- 商品を販売して設置する場合などは、商品の代金およびサービス費用の合計を記入します。  
例：注文家具、冷暖房、防犯システム
- コミッション、手数料、顧問料、歩合制の業種は、その金額を記入します。  
例：保険業、税理士、不動産仲介、委託販売

**よくある質問：**

**Q. 不動産業の場合、「売上額」は何を指しますか？**

- A. 取引の内容によって違ってきます。例えば、自社所有の物件を販売した場合には、販売額が売上額になります。一方、第三者の所有する物件の売買を仲介した場合には、手数料が売上額となります。賃貸契約の仲介をした場合も同様に手数料を記入してください。

**Q. 医療の場合、保険適用分も「売上額」に含めますか？**

- A. はい。例えば、患者さんの自己負担分が3割であっても、売上額には全額を記入してください。

**Q. 保険業の場合、「売上額」には手数料を記入しますか、それとも保険料を記入しますか？**

- A. 手数料を記入します。最初だけ手数料が生じる場合には、その手数料の金額を記入します。毎月手数料が生じる場合、1年以上継続する見込みのものについては1年分の費用を記入し、毎年サンキュースリップを提出します。1年に満たない場合は、その契約期間に準じた手数料を記入します。

**Q. 顧問料などはどのように記入しますか？**

- A. 期間を定めた契約は、1年以上継続する見込みのものについては1年分の費用を記入し、毎年サンキュースリップを提出します。1年に満たない場合は、その契約期間に準じた費用を記入します。

**Q. 他社から委託されて物品を販売する場合はどう記入しますか？**

- A. 手数料が収入になる場合は、手数料を記入します。

**Q. 顧客のオフィスにウォーターサーバーを設置しましたが、サーバー自体は無償で提供しています。**

- A. 水の代金を記入して提出します。

## なぜ成約したビジネスを報告するのか

リファールが生み出した売上を追跡記録することで、より質の高いリファールを、よりたくさん提供しようというメンバーのモチベーションを引き出すことができます。

### 1. リファールを生み出すメンバーへの感謝を表す

- サンキュースリップは、売上につながるリファールを提供してくれたメンバーに対して、感謝とお礼の気持ちを示すためのものです。
- サンキュースリップは、質の高いリファールを提供してくれたメンバーに対して、感謝の気持ちを表すものです。これは自分の「スコアカード」のような役割も果たして、自分が提供している価値の指標になります。

### 2. 「測定できることは、実行できる」（ナポレオン・ヒルの言葉）

- メンバーには自分自身の売上を追跡評価することが推奨されています。サンキュースリップは、これとは逆に、各メンバーが提供したビジネスの価値を追跡評価するために使われます。とはいえ、サンキュースリップは、メンバーがリファールから得た自分の売上を追跡評価するための仕組みにもなります。なぜなら、サンキュースリップは、受け取ったリファールから得た自分の売上を記録するための仕組みではありませんが、自分がリファールによってどれだけの売上を得たいのかについて、実現可能な目標額を設定するのに役立つからです。サンキュースリップのプログラムは、結果的には、メンバーが自分の売上目標を達成するために、どれだけのリファールを獲得する必要があるのかを判断するための材料にもなります。
- サンキュースリップは投資に対する利益（ROI）を評価するためのツールとなります。BNI に加入する最大の目的は何でしょうか？それは、無駄な時間を使わず、楽しみながら売上を上げることです。サンキュースリップのプログラムは、投資に対する利益を評価するための仕組みを提供します。これは新聞広告やテレビ CM の効果を評価するのと同じことです。
- ビジターに成果を見せましょう！チャプターは「会社のようなもの」です。売上の追跡評価をするのは当然だと思いませんか？チャプターはあなたの営業チームです。それと同時に、リーダーシップチームによってマネージされている「パートナーチーム」として見ることもできます。その目的は、お互いの製品やサービスのマーケティングを行うことです。いずれの場合にも、ビジターはその成果を知る必要があります。

### 3. ギバーズ・ゲイン（Giver's Gain®）

- サンキュースリップは、メンバーが「ギビングプラン」を立てるのに役立ちます。
- BNI のメンバーシップとは一言で言えば次の 4 つの M です。それは「Members Making More Money」、つまり、メンバーがより多くの売上を上げるということです。より多くのリファールを得ることは**ありません**。より多くのリファールを得ることは、真の目的（より多くの売上を得ること）の前段階にすぎません。リファールが生み出した売上が追跡評価される仕組みがあることで、メンバーは自分が他のメンバーに提供するリファールについて、それが相手の売上につながるように、より熱心にフォローアップしようという気になるはずです。同時に、サンキュースリップの仕組みがあることで、リファールを出すメンバーにもメリットになります。そして、すべての機会が生かされ、リファールが顧

## サンキュースリップについて（続き）

客やクライアント、患者に変わるようになるはずですが。（これと対照的なのは、ただリファーマルを交わすだけで終わってしまうことです）

- メンバーは、BNI のシステムの真価に気付くことで、チャプターミーティング（「会社」）への出席が不可欠であることを理解してくれるはずですが。それにより、出席率が向上し、結果として、リファーマル数を増加させ、最終的にはメンバーの更新率にもポジティブな影響を与えるはずですが。
- ビジターも、チャプターで生み出される売上を知れば、この「チーム」の一員になるために BNI に加入したいと思うはずですが。したがって、サンキュースリップは BNI に加入を申し込むビジターの割合を上げる効果もあります。そして、それが毎週チャプターで交わされるリファーマル数にもポジティブな効果をもたらします。
- サンキュースリップは、リファーマルを出すために（あるいはより質の高いリファーマルを出すために）助けを必要としているメンバーを特定するのにも役立ちます。そのようなメンバーには、MSP の再受講や、アドバンスドトレーニングの受講、その他の BNI 関連のトレーニングの受講を勧めてください。または、メンターを付けてもらうことや、マイズナー博士の著書を読むこと、BNI の CD を聴くことなどをアドバイスしてください。

**その結果として、すべてメンバーの成功につながる、より大きく、より生産的なチャプターになります！**

### ただし…

毎週リファーマルが生み出した売上額を正確に報告・記録するためには、メンバーには責任ある行動が求められます。受け取ったリファーマルが生み出した売上と、そのリファーマルを提供してくれた人をチャプターに報告するのは、リファーマルを受け取ったメンバーの「責任」です。

- これまでの経験では、チャプターの売上額は実際よりも少なく報告されていることが分かっています。なぜなら、出席率が悪いメンバーや、きちんと報告をしないメンバーもいるからです。したがって、リーダーシップチームが手本となって、メンバーがサンキュースリップを書くようにしていく必要があります。もしメンバーが、リファーマル提供者に対して感謝の気持ちを表すことを「忘れて」しまうと、そのメンバーに対してネガティブな影響を与えることとなります。これは結果的には自分に返ってきます。なぜなら、今後もビジネスを提供しようという、リファーマル提供者のモチベーションを上げそくなってしまふからです。
- サンキュースリップのプログラムから効果を得るには、チャプターメンバー全員の 100%の参加が求められます。新メンバーには、新メンバーオリエンテーションの際に、プレジデントからサンキュースリップに関するガイドラインについて伝えておく必要があります。そうすることで、新メンバーが完全かつ効果的にプログラムに参加できるようになるからです。

**まとめ：** BNIチャプターは非常に収益性の高い企業、あるいは企業体（売上を生み出す装置）であり、メンバー（パートナー）のために生み出したい年間の売上（成約するビジネス）の目標を設定する必要があります。チャプターの目標を書いておきましょう。どの企業もそうですが、企業というのは、会社の売上に最も貢献した人を認識する必要があるとともに、企業の目標を達成するためにメンバー全員が一丸となるようにする必要があります。