



מדיניות לחברים

ברוכים הבאים ל-BNI ישראל ארגון לפיתוח קשרים עסקיים (Business Network International)

עלון זה מכיל מידע חשוב עבור כל חברי BNI ישראל. בכל מקרה, על כל חבר חלה החובה לקרוא את כל סעיפי המדיניות.

תפיסת העולם של BNI

כחלק מארגון המבוסס על תמיכה הדדית, נדרשת מכם מחויבות, הן לחברי הקבוצה והארגון והן לעקרון העומד בבסיס תפיסת העולם המנחה את BNI - "הנותן מקבל". הרעיון הוא שקידום עסקיהם של אחרים יביא בתורו לקידום העסק שלכם.

הצהרת מחויבות

לסייע לחברים להגדיל את עסקיהם בעזרת תוכנית שיווק באמצעות הפניות, מובנית, מקצועית וחייבת אשר תאפשר להם לפתח יחסים משמעותיים לטווח ארוך עם בעלי מקצוע איכותיים.



WWW.BNI.CO.IL

Changing the Way the World Does Business®

עסקים מקומיים, רשת עולמית

הנגר 24 • הוד השרון • 4527713

טל: 830 200 800 1 פקס: 7422311 09 אי-מייל: info@bni.co.il



WWW.BNI.CO.IL

Changing the Way the World Does Business®

עסקים מקומיים, רשת עולמית

הנגר 24 • הוד השרון • 4527713

טל: 830 200 800 1 פקס: 7422311 09 אי-מייל: info@bni.co.il

סדר היום של BNI

- (1) פיתוח קשרים עסקיים
- (2) הצגת כל בעלי התפקידים והאורחים
- (3) הצגת מטרותיו של ארגון BNI ישראל
- (4) הדרכה בנושא בניית קשרים עסקיים
- (5) בישיבה הראשונה בכל חודש - הכרזה על מצטייני הקבוצה, מתן תעודות הוקרה
- (6) העברת כרטיסי ביקור של החברים
- (7) טקס קבלת חברים חדשים בקבוצה
- (8) החברים מציגים את עצמם ואת עיסוקם במצגת אישית וכך גם האורחים
- (9) דו"ח סגן היו"ר
- (10) דו"ח ועדת חברים
- (11) הגזבר מציג את המרצה הנוכחי ובנוסף מודיע על המרצים לששת השבועות הבאים
- (12) המרצה המרכזי מציג את עיסוקו
- (13) העברת הפניות עסקיות, עדויות ומשוב אורחים
- (14) בדיקת איכות הפניות
- (15) דו"ח הגזבר
- (16) הודעות ותזכורות, דיווחים מיוחדים
- (17) הגרלת מתנה אותה הביא המרצה (על המרצה באותו שבוע להביא שי צנוע)
- (18) סיום הפגישה
- (19) הסבר לאורחים - אוריינטציה
- (20) הסבר לחברים החדשים על נוהלי הקבוצה ונוהלי ארגון BNI ישראל

מה אני מקבל עבור דמי החבר:

BNI הוא ארגון הנטוורקינג הגדול והמקצועי ביותר בעולם המעמיד לרשות חבריו מאגר אדיר של ידע וניסיון שהצטבר במשך למעלה מ-30 שנה. דמי החבר המשולמים ע"י החברים לארגון משמשים בין היתר:

ברמת החבר:

- ~ ערכת חבר אישית הכוללת: תג שם, אוגדן כרטיסי הביקור, סיכת BNI, תגי וותק, חוברת הדרכה לסדנת הדגל MSP, ספר מתנה: "הנותן מקבל" - מאת דר' איוון מייזנר מייסד הארגון, עמוד אישי באתר האינטרנט.
- ~ לחברים הזכות להתארח בכל קבוצות BNI בארץ ובעולם.

ברמת הקבוצה:

- ~ הדרכות והשתלמויות להנהגות, מערכי הדרכה למתאמי הדרכה, תגים לבעלי תפקידים, הדרכות שוטפות בקבוצה, הדרכה לבעלי תפקידים בהנהגה.
- ~ אספקת חומרי שיווק ותפעול שוטף בקבוצות ללא הגבלה כגון: טפסי הפניות, כרטיסי תודה, עלונים, חומר לחלוקה לאורחים, תקנונים, מדבקות שם עבור אורחים, תעודות הצטיינות ועוד.
- ~ נציגי הנהלה אשר מלווים את הקבוצות בפעילותן ומסייעים בקידום עסקי החברים בעזרת תוכנית שיווק באמצעות הפניות.

ברמת הארגון:

- ~ פלטפורמה אינטרנטית בינלאומית עם נגישות לכל החברים בעולם דרך אתר BNI ישראל במחשב או דרך אפליקציה בטלפון חכם. לכל קבוצה אתר קבוצתי הכולל עמוד אישי לכל חבר.
- ~ הדרכות והשתלמויות לחברים חדשים, הדרכות מתקדמות לותיקים, ניוזלטר, פורומים עסקיים ועוד. משרד ראשי, שרות לקוחות, אדמיניסטרציה, תפעול, תרגומים, חומרי שיווק, חומרי הדרכה, יבוא ציוד ואחסון, שירות השמה לאורח וכד'.
- ~ צוות ניהול מיומן מרמת מנהלי אזור וסגני מנהלי אזור העוברים הכשרות, השתלמויות ופגישות חודשיות באופן שוטף על מנת להעניק שירות טוב יותר לצוות הנהגת הקבוצות ולחברים.

תוכנית בונוס לחברי הנהגת הקבוצה

- ~ ע"פ החלטת המועצה הבינלאומית נהנים יו"ר הקבוצה, סגן היו"ר והגזבר, הודות לתרומתם המיוחדת לקבוצה, מתקופת חברות המקבילה לתקופת שירותם את הקבוצה בתפקיד. כלומר, על כל 70 קבוצות, 210 איש מהווים חלק מתוכנית הבונוס ואינם משלמים דמי חבר, כל שנה.

הנחיות כלליות

הנחיות אלה מהוות המלצות, אשר מטרתן לאפשר לקבוצות להתנהל ביעילות ובאווירה נוחה.

ביקור בקבוצות אחרות של BNI ישראל

- ~ חבר המתארח בקבוצה אחרת של BNI ישראל חייב לדווח על עובדת היותו חבר בקבוצת האם שלו, לחברי הקבוצה בה הוא מתארח.
- ~ החבר המתארח ימנע מלהגיד או לעשות דבר שיתחרה בחבר של אותה הקבוצה בה הוא מבקר.
- ~ על החברים לנהוג בזהירות כאשר למתן הפניות עסקיות לאנשים שאינם מוכרים להם ובכלל זה חברים מקבוצות אחרות.
- ~ חבר המתארח בקבוצה אחרת ישלם את מחיר המפגש לפני ביקור בקבוצה אחרת, על החבר להתקשר ליו"ר הקבוצה בה הוא מבקש להתארח וליידע אותו על כך.
- ~ לחבר BNI ישראל הזכות להתארח בקבוצה אחרת, בדיוק כמו לכל אורח אחר, כלומר לא יותר מפעמיים.

היעדרויות ואיחורים

- ~ היעדרויות ואיחורים משמעותם פחות הפניות עסקיות ליתר החברים. לכן, לועדת החברים של הקבוצה הזכות להזהיר חברים המאחרים ו/או שאינם נשאים לאורך הפגישה כולה לעיתים קרובות. במידה והבעיה אינה נפתרת, רשאית ועדת החברים לפתוח את תחומי המקצועי של החבר לתחרות.

תוכנית "ממלא מקום"

- ~ "ממלא מקום" = אדם שאינו חבר בקבוצה אך יכול למלא את מקומו של חבר במידת הצורך ומתאים להגדרת אורח.
- ~ כממלאי המקום מומלץ לכלול: לקוחות, מטופלים, חברים, בני משפחה, שותפים ועובדים.
- ~ המטרה העיקרית של ממלא המקום היא לייצג את החבר החסר. BNI ממליץ על שימוש מינימלי בממלאי מקום. חבר יכול להעזר בממלא מקום עד 3 פעמים בתקופה של 6 חודשים.
- ~ על הקבוצה לדעת מראש כאשר ממלא מקום ישתתף במפגש. צוות האירוח יקבלו, יציג אותו בפני הקבוצה ויבהיר את נהלי המקום.

שיווק MLM רב שכבתי

- ~ חברים העוסקים בשיווק MLM רב שכבתי מייצגים את המוצרים או השירותים שהם מציעים ולא את ההזדמנות העסקית הגלומה בעסק שלהם.

אי מתן עמלות

- ~ ארגון BNI אינו מאשר התניית מתן או קבלת הפניות בבקשת עמלות. דבר זה סותר את עקרון "הנותן מקבל".

קוד האתיקה

- 1 אספק שירותים באיכות ובמחיר שהתחייבתי עליהם.
- 2 אנהג בכנות עם חברים בקבוצה ועם לקוחות שיופנו אלי.
- 3 אשקוד על בניית אמינות ומוניטין עם חברים ב-BNI וכלפי המופנים אליי על ידי ההפניות העסקיות.
- 4 אני מתחייב לטפל ולעקוב אחר ההפניות העסקיות הנמסרות לי.
- 5 אקפיד על גישה חיובית ותומכת בחברי BNI.
- 6 אשמור על קוד האתיקה של המקצוע שלי.

במידה ונוצר קונפליקט בין קוד האתיקה של BNI לקוד האתיקה המקצועי - הקוד המקצועי הוא הקובע.

מדיניות כללית

- 1 לכל קבוצה נתונה של BNI רשאי להצטרף **רק אדם אחד מכל מקצוע או תחום עיסוק**. ככל מקרה של סתירה או בעיה בנוגע להגדרה מקצועית, נמצאת הסמכות המכרעת בידי ועדת חברים של כל קבוצה.
- 2 החברים חייבים לייצג את **עיסוקם העיקרי** כפי שצוין בטופס ההצטרפות. אין לייצג עיסוק משני או חלקי.
- 3 המפגש השבועי נמשך 90 דקות. חובה על החברים להגיע בזמן ולהיות נוכחים במשך הפגישה כולה.
- 4 חבר BNI ישראל אינו רשאי להיות חבר בכל קבוצת BNI נוספת ו/או בכל קבוצה אחרת המאפשרת חברות של אדם אחד בלבד מכל תחום עיסוק ואשר פעילותה העיקרית הינה העברת הפניות בין חברי הקבוצה, שכן פעילות כזו תפגע באופן מהותי במחויבותו ליתר חברי קבוצתו. **חובה על ועדת החברים לאכוף מדיניות זו**.
- 5 **הקפדה על נוכחות סדירה הכרחית לקבוצה**. חבר הנאלץ להיעדר, מחויב לשלוח ממלא מקום (שאינו אחד החברים מקבוצתו), כדי שהיעדרותו לא תיחשב כמניין היעדרויות. חבר קבוצה יכול להיעדר משלוש פגישות לכל היותר במהלך ששת החודשים העוקבים האחרונים. מעבר ל-3 היעדרויות המותרות, על הנהגת הקבוצה או ועדת החברים לפתוח את תחומי המקצועי של החבר לתחרות.
- 6 על החברים להביא הפניות תקפות ו/או אורחים לקבוצת BNI בה הם חברים. לקבוצות הזכות לקבוע מספר מינימאלי של הפניות ו/או אורחים כתנאי לשמירת החברות בקבוצה.

- 7 אורחים רשאים לבקר במפגשי קבוצה לא יותר מפעמיים.
- 8 המרצים המרכזיים של המפגש מחויבים להביא שי להגדרה. בהגדרה זכאים להשתתף רק **חברים** שהביאו הפניה או אורח.
- 9 **לא ניתן להיעדר ממפגשי הקבוצה, אלא עקב נסיבות רפואיות**. חבר יכול להיעדר לתקופה של עד 8 שבועות מסיבה רפואית. כל זאת, בכפוף לאישור מוקדם של ועדת חברים, בתנאי **שדמי החבר שולמו לתקופה האמורה** ונעשה ניסיון למצוא ממלא מקום.
- 10 באחריות חבר הקבוצה לדווח לוועדת חברים על הסתייגויותיו, לאחר הגשת מועמדות ע"י אורח, באם תחום עיסוקו של האורח מתנגש עם הגדרת תחום העיסוק של אותו חבר. על החבר למסור את הסתייגותו, **לפני אישור החברות** של אותו אורח. במידה ולא הוגשו הסתייגויות, תניח ועדת החברים כי לכל חברי הקבוצה אין התנגדות לחברותו.
- 11 חברים המבקשים לשנות את הגדרת תחום עיסוקם, חייבים להגיש טופס הגשת מועמדות חדש ולקבל את הסכמת ועדת החברים לשינוי.
- 12 במידה ומתעוררת בעיה לגבי חבר בקבוצה, רשאית ועדת החברים, על פי שיקול דעתה הבלעדי, להעמיד את החבר לתקופת מבחן בשל התנהגות עסקית שאינה הולמת או בשל בעיית מחויבות כלפי הקבוצה.
- 13 תחום עיסוק של חבר עשוי להיפתח לתחרות עקב אי שמירה על המדיניות הכללית ו/או קוד האתיקה של BNI. הסמכות לפתיחת תחום עיסוק לתחרות נתונה בידי ועדת חברים. במידה ובקבוצה מסוימת לא מכהנת ועדת חברים, רשאית הנהגת הקבוצה ליטול לידיה את סמכויות הוועדה.
- 14 היה וצוות הנהגת הקבוצה (יו"ר, סגן, גזבר) ממלאים את כל חובותיהם במשך תקופת כהונתם, יקבלו חברי צוות הנהגת הקבוצה פטור מדמי החבר במהלך תקופת כהונתם. מועמד לכהונת הנהגה **מחויב** להסכים לתנאים הכלולים ב"הסכם הנהגת הקבוצה", בכדי להפוך לחלק מהנהגת הקבוצה וכמו כן הוא **מחויב** להשתתף בהדרכת הנהגות **לפני** כניסתו לתפקיד.
- 15 במידה ולא קיימת ועדת חברים, לחברי הנהגת הקבוצה ישנה הסמכות המלאה לכהן כוועדת חברים זמנית עד שוועדה זו תוקם.

- 16 רשימות חברי BNI והמידע על צוות הניהול הארצי מיועדים למטרת מתן הפניות עסקיות. אין להשתמש בפרטי קשר אלו למשלוח חומר פרסומי (בדוא"ל ובכל אמצעי אחר) ללא קבלת אישור החבר מראש.
- 17 כל חבר חדש מחויב להשתתף בסדנת MSP תוך 60 יום מיום קבלתו. רק לאחר שישתתף בסדנה, יהיה רשאי לתת מצגת מרכזית בקבוצתו. במידה ולא ישתתף ועדת החברים מוסמכת לפתוח את תחום עיסוקו בקבוצה. חברים המחדשים לשנה נוספת ישתתפו בסדנה כתנאי לחידוש חברותם.
- 18 כללי המדיניות כפופים לשינויים מעת לעת ומחייבים את אישורה של המועצה הבינלאומית.
- 19 למעט חומרים רשמיים אשר מאושרים ומודפסים על ידי BNI, לחברים אסור להשתמש בקניין הרוחני בבעלות BNI (לוגו, סימן מסחרי, שמות, סלוגנים ומסמכים אשר ל-BNI יש זכות יוצרים עליהם). אין לייצר, להפיץ, למכור, לשווק או לקדם מוצר או שירות כלשהו, ולהשתמש בקניין הרוחני של BNI ללא אישור מראש ובכתב ממטה BNI העולמי או מהזכיון המקומי של BNI. לאחר אישור, חובה על החברים להשתמש במיתוג הרשמי של BNI בלבד.

מדיניות אדמיניסטרטיבית

- 1 התשלום מורכב מדמי רישום ומדמי חבר שנתיים או דו-שנתיים. לקבלת פרטים, פנו לגזבר הקבוצה.
- 2 BNI ישראל רשאית לייסד קבוצות בכל עיר או איזור שבו יש דרישה לשירותיה. בנוסף, שומרת לעצמה BNI ישראל את הזכות לייסד יותר מקבוצה אחת באזור או בעיר, בהתאם לראות עיניה.
- 3 תשלום דמי חידוש החברות יתבצע 30 יום לפני מועד החידוש. החל מיום החידוש (1 לחודש) תשלומים שישולמו יחוייבו בדמי איחור. חבר המאחר ב-15 יום או יותר בתשלום דמי חידוש החברות **תופסק** חברותו בארגון BNI ישראל.
- 4 לא ניתן לקבל החזרים בגין דמי חבר, לאחר הקבלה כחבר בקבוצה. חבר שעמד בתנאי חברותו רשאי לבקש ולקבל תעודת זכות, המפרטת את יתרת זמן חברותו לה הוא זכאי. תעודת הזכות תקפה עד שנתיים, מיום עזיבתו.

- 5 לא ניתן להעביר זכות לדמי חבר מחבר אחד לשני, אלא אם מדובר בניציג אחר של אותה החברה והחברה שילמה את דמי החברות.
- 6 ל-BNI ישראל מדיניות ברורה בנוגע להמחאות חוזרות. לרשות החבר עומדים 3 ימים לפנות למשרדי BNI ישראל ולהסדיר את הנושא. אי הסדרת הנושא בתוך פרק הזמן האמור תגרום למסירת ההמחאות לגביה. בנוסף, יחויב החבר בעמלת טיפול מיוחדת, שלא תפחת מ-50 ₪ בגין כל המחאה שחזרה. החזרת המחאה שנייה של חבר, בשל חשבון מוגבל, תוביל להפסקת חברותו בארגון לאלתר.
- 7 BNI הוא שירות שיווק המסופק על ידי: BNI Global, LLC או זכייניה שומרים לעצמם את הזכות להפסיק את השתתפותו של חבר זה או אחר בתוכנית זו.
- 8 חבר המבקש לעבור קבוצה חייב לסיים את חברותו בקבוצתו הנוכחית, לפני הגשת בקשת הצטרפות לקבוצה החדשה. כמו כן עליו להגיש טופס "בקשת מעבר מקבוצה לקבוצה" למשרד הראשי ולהיות בעל זכות ליתרת חברות שלא תפחת מ-12 חודשים. במידה ויש לזכותו פחות מ-12 חודשים, עליו לשלם לשנה נוספת אליה תתוסף יתרת חברותו.

מעבר לתשלום דמי החבר ל-BNI עשויות להיות עלויות נוספות בגין הדרכות ואירועים לחברי הארגון.

עלות מפגשים שבועיים ופעילויות בקבוצה יקבעו בהתאם להחלטות הקבוצה בה הם חברים.

מועצה בינלאומית של יועצים

בארגון BNI העולמי קיימת **מועצה בינלאומית של יועצים** המטפלת בענייני מדיניות הקשורים ל-BNI.

המועצה הבינלאומית מורכבת מחברים (כמוכם) הבאים מקבוצות שונות של BNI בעולם.

מטרת **המועצה הבינלאומית** היא להבטיח ערוצי תקשורת פתוחים בין החברים ובין הנהלת BNI. במידה וברצונכם להעלות בעיה או כל נושא אחר המטריד אתכם בפני **המועצה הבינלאומית**, יש לפנות לאחראי המקומי מטעם BNI או להנהלה הארצית לקבלת מידע נוסף.