



לחיזוק ושימור חברים

דף הכנה להדרכת הזמנת אורחים לקבוצה

במידה ולא סיימתם את כל נושאי ההדרכה במסגרת 30 הדקות - אל תאריכו את זמן ההדרכה! הפנו את החברים לאתר BNI להרשמה לסדנאות המתקדמות העוסקות בתחום.

האורחים הם "החמצן" של הקבוצה יחד עם זאת לעיתים יש חברים שלא מכינים את הערך של הזמנת אורחים לקבוצה. לכן רצוי לפתוח את ההדרכה בשאלה:

מדוע חשוב להזמין אורחים לקבוצה? מספר תשובות אפשריות: חשיפה לאנשים נוספים, 52% מהאורחים עושים עסקים עם החברים בקבוצה, הגדלת הקבוצה, אנרגיה חיובית מתחדשת, הרחבת העסקים שלנו, אנשים חדשים מביאים רעיונות חדשים, תמיד מעניין לפגוש אנשים חדשים, אורחים הם אמצעי נהדר לתרגול מיומנויות שיווק העסק שלנו, ועוד.

שאלות נפוצות:

1. **מי הם אורחים טובים שכדאי להזמין לקבוצה?** כל אדם שיכול לצרוך שרותים מחברי הקבוצה או שהקבוצה יכולה להוות פלטפורמה שיווקית עבור העסק שלו. לדוגמא: בעלי עסק עצמאי, שכיר בחברה, פנסיונר, מורה, וכדומה.

2. **האם ניתן להזמין אורח שמקצועו קיים בקבוצה?** בעל מקצוע שקיים בקבוצה הוא אורח מצויין כיון שגם הוא יכול לצרוך שירותים מהקבוצה, ויתכן שיתוף פעולה בין אנשים בעלי מקצועות מאותו תחום.

אחד האתגרים בהם נתקלות קבוצות BNI בהזמנת אורחים לקבוצה הוא הפחד מפני תחרות: אנשים נוטים להתייחס בזהירות רבה מדי לבעלי מקצוע דומה לשלהם. כל-כך עסוקים בפחד ש"נגנבו להם לקוחות" שלא רואים את האופציה ההפוכה - שיתוף פעולה והרחבת מעגל הלקוחות. יש לזכור כי ברוב המקרים ניתן ליישם את עיקרון ה- "70/30":

לפי גישה זו, מתוך כל 100% שאדם עושה בעיסוקו (ובכלל בחייו) יש כ-70% שהוא ממש מצטיין בהם, שזוהי שיא המומחיות שלו. 30% הנותרים הם על-פי-רוב דברים שהוא יודע לעשות טוב / טוב מאוד. לעיתים קרובות דווקא אצל בעל מקצוע זה, יתגלה, כי המומחיות שלו "נופלת" דווקא על ה-30% שחלש אצלנו. הכרה זו מובילה לפתח נהדר לשיתופי פעולה מוצלחים מאוד כי דווקא אותו מתחרה הוא זה שלמעשה הכי קרוב למאגר הלקוחות אותו אנחנו היינו רוצים לעצמנו.

3. **האם חייבים להכיר את האורח באופן אישי?** לא! אנחנו לא חייבים להכיר באופן אישי את האורח. תפקידו של כל חבר הוא להזמין את האורחים ולחשוף אותם לפעילות שלנו בקבוצה. זהו תפקידה של וועדת חברים לעמוד על האמינות של האורח / החבר המבקש להצטרף.

4. **איפה "מוצאים" אורחים?** בכל מקום בו אנחנו נמצאים יש אורחים פוטנציאליים לקבוצה: לקוחות שלנו, ספקים, אנשים שסתם נתקלנו בהם והתפתחה שיחה, משפחה, חברים, שכנים, ועד הורים, בחדר כושר - בכל מקום בו יש אנשים יש פוטנציאל לאורחים. אפילו פלייר בדואר / חנות שאהבתם יכולים להיות פתח לפנייה שבסופה יגיע אורח לקבוצה. ניתן למצוא בעלי מקצוע גם בפייסבוק, בחשבונות שהוצאנו, בפנקסי הצ'קים שלנו, רשימות אנשי קשר בסוללרי או במחשב, ועוד.



לחיזוק ושימור חברים

השיטה הטובה ביותר למציאת אורחים היא "האם תוכל להמליץ לי על...". מבקשים מאדם שעליו סומכים ומערכים את דעתו, להמליץ על בעל מקצוע מעולה העוסק ב_____ (העיסוק החסר בקבוצה). ניתן לפנות אל אנשים העוסקים בתחום או בתחום קרוב ולבקש להמליץ על קולגה. כמו כן אפשר לסיים כל שיחת טלפון או פגישה במשפט: "לפני שאני מסיים איתך את השיחה, האם תוכל להמליץ לי על... טוב".

מספר פתרונות וטיפים להתמודדות עם הזמנת אורחים לקבוצה:

דבר ראשון, והחשוב ביותר, היא הגישה שלנו בעת הזמנת האורחים. זה לא שאנחנו מפריעים לו בעסקים והוא עושה לנו טובה - זה אנחנו שעוזרים לו ומציעים לו דרך נוספת לשיפור העסקים שלו !!! קבוצת BNI היא מחלקת השיווק של העסק שלנו והזמן המוקדש ל-BNI - אלו שעות שמוקדשות לשיווק העסק הפרטי שלנו.

יחד עם זאת, כאשר מזמינים אורח מומלץ לא לדבר על הארגון ועל מחויבות של כל שבוע אלא לדבר על הזדמנות חד-פעמית לחשיפה עסקית. כי לדבר על מחויבות שבועית יוצר רתיעה או מאפשר דחייה מאוד קלה של הביקור. באופן כללי: לתת מינימום אינפורמציה ("נפגשים ביום שלישי בבוקר") לקחת מייל, ולשלוח את דף הזמנת אורחים.

דרכי פניה אפשריות לאורח פוטנציאלי:

החשיבות הגבוהה ביותר בעת פנייה לאורח פוטנציאלי היא הגישה של המזמין. חשוב לשרר ביטחון עצמי, התלהבות ועם כל זאת נינוחות. דברו מעט והקשיבו הרבה. להלן מספר אפשרויות לפתיחת שיחה המזמינה להתארח בקבוצה:

- האם אתה רוצה להגדיל את העסק שלך / את המחזור הכספי / את מעגל הספקים / את מגוון הלקוחות שלך? (וכדומה)
- אני מבקש/ת להציע לך להציג את עצמך בפני כ-30 אנשי עסקים מקומיים.
- גישת "אנחנו מראיינים לקבוצה": "בקבוצת העסקים שאני חבר/ה בה יש כלל הקובע כי יש מקום אחד לכל בעל מקצוע. כעת אנו מראיינים _____ (תחום העיסוק החסר בקבוצה), כדי לבחור איש מקצוע אמין ואיכותי בכדי לתת לו את כל ההפניות העסקיות שלנו בתחום הזה. האם תהיה מעוניין להיות אחד המעומדים ולהגיע להתרשם מהקבוצה?"

אחת ההתנגדויות המאתגרות הזמנת אורחים היא סוגיית השעה המוקדמת בבוקר. אבל: 7 בבוקר היא שעה הטובה ביותר לעסקים! למה? כי אין פקקים, לא משבש את סדר היום, כאשר כולם ישנים אנחנו עושים עסקים / מרוויחים כסף, יום אחד בשבוע לא חייבים לעשות את מטלות הבוקר של הבית (ילדים) - הגישה שלכם לסוגיית השעה המוקדמת תקבע האם האורח ירתע מכך או לא!



לחיזוק ושימור חברים

הפעולות שיש לעשות כדי להגדיל את הסיכוי שהאורח אכן יגיע למפגש:

ליצור אצל האורח מחוייבות בדרך הבאה:

- מבקשים ממנו את כתובת המייל שלו כדי לשלוח לו הזמנה למפגש הקבוצה.
- שולחים לו מייל בלי ההזמנה ובו מבקשים שישלח כמה מילים על העסק שלו עם קישור לאתר או לפייסבוק העסקי שלו "כדי שאוכל ליצור לך חשיפה נוספת לפני המפגש, שחברי הקבוצה ידעו במה אתה עוסק".
- רק לאחר שמקבלים את הפרטים שלו שולחים את הזמנה של הקבוצה ואומרים לו: "רשמתי אותך והודעתי לכל החברים בקבוצה שאתה מגיע".
- במקביל שולחים מייל לכל חברי הקבוצה בו מודיעים על הזמנת האורח ומצרפים את הפרטים שקבלנו ממנו.
- אפשר לשלוח לאורח הפוטנציאלי סרטון ממבחר הסרטונים המופיעים באתר הארגון.

פעולות נוספות שאפשר לעשות כדי לעזור לאורח הפוטנציאלי:

- לשבת איתו מול המחשב / לשלוח לו לינק לאתר של הקבוצה ולהצביע על שיתופי הפעולה האפשריים.
- להציע לו לרשום מיהם חברי קבוצה שנראים לו מעניינים ואחרי שיגיע להתארח, לעזור לו לקבוע איתם פגישות.
- לשלוח לאורח דף הנחייה לגבי המצגת האישית של האורח כדי להקטין חרדות. יש המגדילים ראש ומאפשרים לאורח "להתאמן עליהם" - להקשיב למצגת האישית שלו ולתת הכוונה יותר מדוייקת.
- אל תשכחו להזכיר לאורח להביא כרטיסי ביקור וחומר שוקי.

מה יוצא לאורח מההגעה למפגש?

- חשיפה של העסק שלו.
- הזדמנות אמיתית לפגוש אנשים עסקים מהאזור.
- פגישה עם בעלי מקצוע אמינים שעברו סינון ומיון.
- פוטנציאל עסקי - הכרות עם ספקים / לקוחות חדשים.
- הכרות עם גישה וחשיבה עסקית אחרת.
- חשיפה לאווירה תומכת וידידותית בעולם העסקים.

לסיכום: להעזר ולהציע - יותר אורחים - יותר עסקים לחברים. יש מי שיתאים לו ויש מי שלא, פשוט להציע ולהכניס למודעות שלנו את חשיבות הזמנת אורחים לקבוצה.

ההדרכות של ועדת חונכות בקבוצה אינן מחליפות את ההדרכות המתקדמות המועברות ע"י נציגי הארגון.