



## לחיזוק ושימור חברים

# תהליך חידוש חברות

## לשימוש הגיזבר ועדת חברים

התפקיד של ארגון BNi היא לעזור לחברים לקדם את עסקיהם באמצעות שיטת שיווק מפה לאוזן מובנת, חיובית, ומקצועית, המאפשרת בניית מערכות יחסים משמעותיות וארוכות טווח עם אנשי מקצוע איכותיים. תהליך החידוש נועד לתמוך במטרה זו ולעזור לחבר ולקבוצה להפיק יותר ערך משנה לשנה.

3

מתקיים 90 יום  
לפני מועד החידוש

## איך מתחילים?

באחריות השלישייה הראשונה (יו"ר, סגן, גיזבר) ובעזרת נ. חונכות

- יו"ר ועדת חברים מכין מראש רשימת מחדשים ומועדי דיון לכל השנה, כחלק מתוכנית העבודה השנתית
- נ. חברים מרכזת מידע על פעילות החברים המחדשים
- גיזבר מוודא שהחברים המחדשים יודעים שתאריך החידוש מתקדם ומבינים את התהליך
- כל חודש היו"ר בוחן את מצב תהליך חידושי החברים בישיבת הנהגה
- היו"ר אחראי על קיום כל הנהלים
- יו"ר נ. חברים אחראי על עמידה בזמנים של פעילות הועדה
- נציג BNi מסייע בכל נקודה נדרשת בתהליך



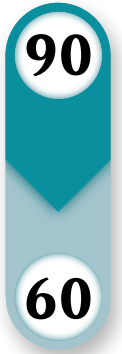
## לחיזוק ושימור חברים

90 עד 60 ימים לפני תאריך החידוש

**הנעת התהליך נעשית ע"י מערכת BNI קונקט.**

**90 יום לפני החידוש נשלח מייל לחבר ובו:**

1. מכתב הכנה לקראת חידוש
2. שאלון לחבר
3. קישור לטופס בקשה לחידוש



### החבר

1. מקבל מייל מהמערכת עם הסבר לתהליך החידוש 90 יום לפני מועד החידוש + שאלון עצמי.
2. ממלא "שאלון הערכת חברות" לקראת חידוש המסייע לקבל החלטה על המשך דרכו בקבוצה. (השאלון אישי ולא מיועד להגשה לועדת חברים).
3. ממלא טופס חידוש בקונקט לא יאוחר מ-60 יום מראש. הטופס נשלח לסגן, ו. חברים, סגן מנהל אזור והמשרד.
4. במידה והחבר החליט לא לחדש את חברותו עליו ללחוץ על הקישור לעזיבה במייל ולהודיע על כוונתו לא לחדש. אי-הודעה עד 60 יום לפני החידוש מהווה הודעה על סיום החברות.

### ועדת חברים

1. קובעת מועד לשיחה עם החבר המחדש רצוי לא יאוחר מ 60 יום לפני מועד החידוש, גם אם טרם הגיש טופס.
2. אחד מחברי הועדה שואל את החבר המחדש האם ענה על השאלון, מתעניין במחשבות החבר לגבי המשך חברותו בקבוצה.
3. חברי הועדה מנהלים שיחות דיסקרטיות עם מעגל הכח של החבר המחדש לקבלת משובים על תיפקודו של החבר. (אין חובה להגביל את השיחות למעגל הכוח בלבד). מטרת השיחות היא לאסוף מידע לגבי הדרך שבה החברים רואים את תיפקוד החבר.
4. הועדה כולה חייבת להיפגש ולדון לגבי המידע שנאסף מ: שיחות עם חברים, מועדת חונכות, מתוצאות שיחות החתך ומדו"ח פעילות החבר שמנהל הסגן כהכנה לפגישה עם החבר. המטרה היא לגבש כיוון אחד מתוך 3 אפשרויות: אישור החידוש / חידוש בתנאים מסוימים / אי - חידוש החברות.

### הגיזבר

1. מוודא עם החבר שממלא את טופס החידוש בזמן.
2. מוודא שהבין את תהליך החידוש, לוח הזמנים, זכויותיו וחובותיו.



## לחיזוק ושימור חברים

### 60 עד 30 ימים לפני תאריך החידוש

**חובה על החבר להודיע לגיזבר ולועדת חברים לא יאוחר מ-60 יום מראש על החלטתו באמצעות מילוי הטופס בקונקט.**

60

30

במקרה והחבר מחליט לא לחדש או שלא מילא את טופס החידוש בכך הודיע שאין בכוונתו לחדש ותחום עיסוקו מתפנה בקבוצה:

- הוא עדיין יכול להמשיך להגיע אך ברור לו שהקבוצה רשאית להזמין מועמדים במקומו.
- ועדת החברים מזמנת את החבר לשיחה בכל מקרה כמה שיותר מוקדם לפני מועד החידוש, גם אם לא התקבלה תשובה מהחבר.

1. בכל שיחה מינימום שני חברי ועדת חברים נפגשים עם החבר לשיחה לדון בחידוש החברות.

2. מנהלים דו-שיח עם החבר על המשך החברות בקבוצה בהקשר לרמת הפעילות, עמידה ביעדים שקיבל על עצמו בשיחת החתך, הגדרת תחום העיסוק כפי שנרשמה בטופס החידוש, התרומה שלו בקבוצה, וקבלת תוצאות עסקיות.

3. במידה והועדה החליטה (בדיון המקדים) על חידוש בתנאי שהחבר יעמוד בתנאים מסוימים עד יום החידוש על הועדה להציג בפני החבר את התנאים וכן את הסיוע שהקבוצה תגיש לו במסגרת הזמן כגון: תוכנית חונכות רלוונטית בחודש הקרוב. החבר צריך להסכים לתנאים ולחתום שהוא מבין את התנאים ואת המשמעות של אי עמידה בהם. במקרה זה יש חשיבות לעריכת השיחה מוקדם ככל האפשר. להזכירכם, חובה על הועדה לתת תשובה סופית לחבר 30 יום לפני יום החידוש.

4. ועדת החברים מיידעת את ועדת החונכות על נושאים בהם צריך לתמוך ולסייע לחבר על מנת להשתפר.

5. ועדת החונכות מוודאת קבלה של הממת"ק המעודכן של החבר וכן את רישומו ל MSF (או סדנא מתקדמת אם החבר מחדש שנה שניה או יותר), ומעדכנת את ועדת החברים בתהליך החונכות.

6. אין להודיע במהלך הפגישה עם החבר על אי-חידוש. ההחלטה הסופית תינתן בנפרד, לאחר זמן סביר.

7. הגיזבר יוודא שועדת חברים עומדת בזמנים של תהליך החידוש.



## לחיזוק ושימור חברים

### 30 ימים לפני תאריך החידוש

על ועדת החברים לתת לחבר החלטה סופית עד 30 יום לפני מועד החידוש וליידע את הגיזבר, היו"ר וסגן מנהל האזור.

אין לקבל בקשת חידוש מאוחרת מחבר מכיוון שלא ניתן לטפל בבקשה בתהליך המלא כנדרש.

30

0

במידה והחידוש אושר ע"י ועדת חברים:

1. הסגן מאשר את החידוש בקונקט.
2. המערכת שולחת מייל לחבר עם אישור חידוש + קישור לתשלום בכרטיס אשראי.
3. המערכת שולחת עדכון לסגן, גיזבר, ועדת חברים, סגן מנהל אזור והמשרד.
4. ע"פ התקנון על החבר לשלם את החידוש 30 יום לפני מועד החידוש.

במידה והועדה מחליטה לא לחדש ההחלטה היא מיידית:

1. ועדת חברים צריכה לשלוח מכתב מס' 11 לחבר
2. הסגן מעדכן אי-חידוש במערכת הקונקט
3. המערכת שולחת הודעת אי-חידוש במייל ליו"ר, סגן, גיזבר, סגן מ. אזור והמשרד
4. הגיזבר צריך להסיר את החבר מהקונקט לאחר שוידא ש. חברים שלחה את מכתב מס' 11

### 1 - 15 ימים אחרי מועד החידוש

היום האחרון לחברות הינו היום האחרון בחודש הקודם למועד החידוש. במידה והתשלום לא יוסדר עד ה-1 לחודש החידוש, הדף האישי יגרע מהאתר.

0

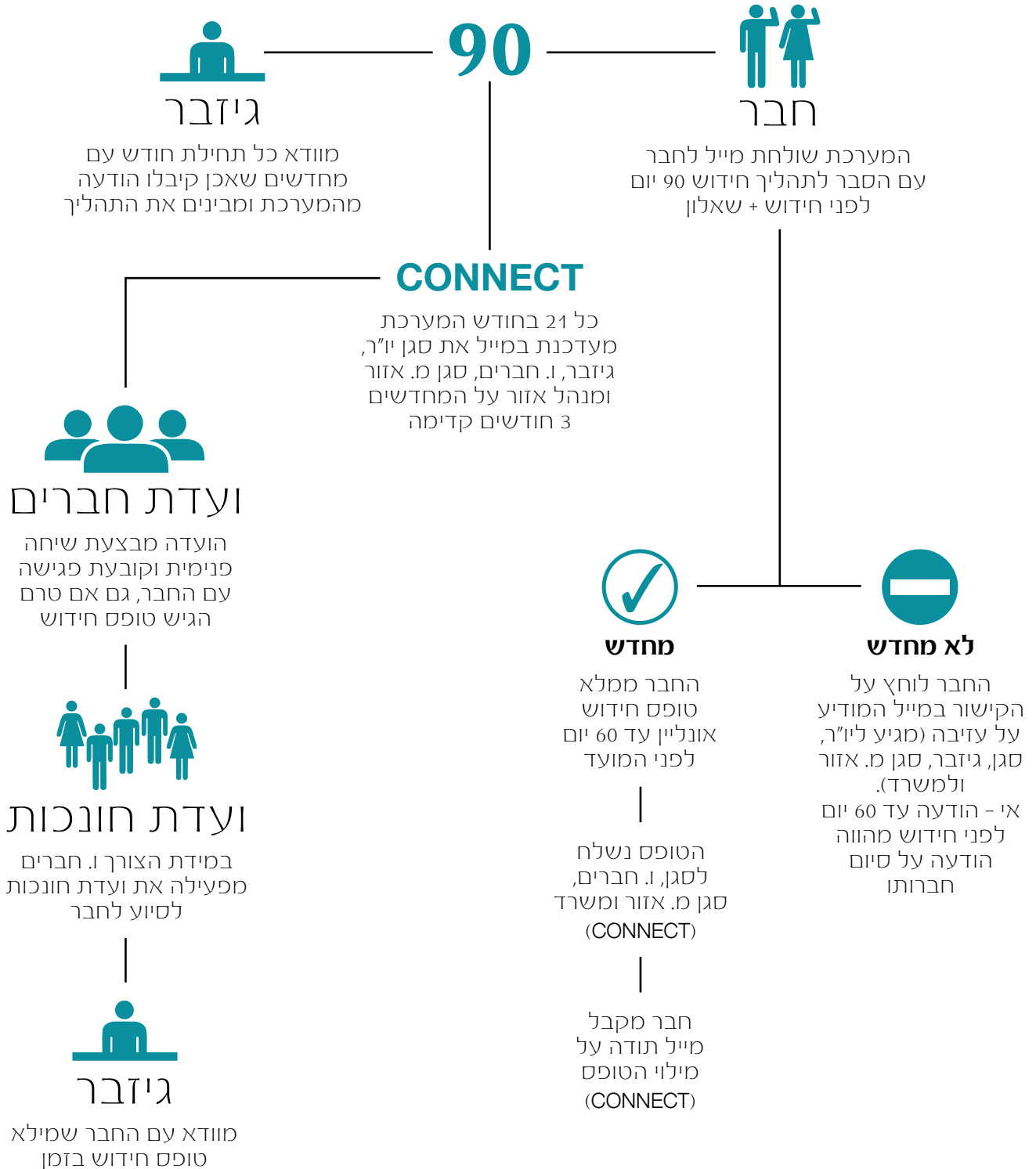
+15

1. תשלום מה-1 לחודש ואילך יחשב לאיחור בתשלום ויגרור אחריו קנס של 150 ₪ כולל מע"מ.
2. חבר אשר מאחר בתשלום ב - 15 יום אחרי מועד החידוש, חברותו תופסק בארגון בהתאם לתקנון.
3. לתשומת ליבכם: במידה והחבר יגיש את טופס החידוש בזמן ויעוכב על ידי בעלי תפקידים בקבוצה, תשלום דמי האיחור ישולם על ידם.
4. היה והחבר יבקש להמשיך את חברותו לשנה נוספת, עליו להגיש טופס הגשת מועמדות מחדש לועדת החברים ולשלם בכל מקרה את הקנס על האיחור.



## לחיזוק ושימור חברים

### תהליך חידוש חברות





## לחיזוק ושימור חברים

# 60 עד יום החידוש



### ועדת חברים

חייבת לתת תשובה לחבר עד 30 יום לפני מועד החידוש



#### מאושר

סגן מעדכן במערכת קונקט



#### לא מאושר

הסגן מעדכן במערכת קונקט



#### גיזבר

מוודא שועדת חברים עומדת בזמנים

### CONNECT

### CONNECT

יו"ר, סגן, גיזבר, וחברים, סגן מ. אזור ומשרד מקבלים עדכון מהמערכת

המערכת שולחת מייל לחבר עם אישור חידוש + קישור לתשלום

המערכת שולחת הודעת אי חידוש במייל ליו"ר, סגן, גיזבר, סגן מ. אזור ומשרד

ועדת חברים שולחת במייל את מכתב לחבר מס' 11



#### גיזבר

מוודא שהחבר שילם בזמן כדי להימנע מאיחורים וקנסות



#### חבר

החבר צריך לשלם אונליין עד 30 יום לפני מועד החידוש



#### גיזבר

מסיר את החבר מהקונקט לאחר שוידא שליחת מכתב מס' 11

## יום החידוש

תשלום המבוצע ביום החידוש והלאה יגרור קנס באופן אוטומטי של 150 ₪ כולל מע"מ. אי קבלת תשלום ב-15 לחודש תופסק החברות בארגון בהתאם לתקנון

**יו"ר מבצע טקס חידוש רק לאחר קבלת הוכחת תשלום מהחבר**





## לחיזוק ושימור חברים

americas • europe • africa • asia • australasia



**BNI**<sup>®</sup>

**BNI Connect**<sup>®</sup>

Local Business - Global Network<sup>®</sup>

### תזכורת חידוש

תודה לך **###fname##**!

תודה על חברותך ב-BNI. אנו מקווים שהחברות שלך הייתה חיובית ורווחית וברצונך לחדש את החברות בקבוצת **###BNI ##chapter##**.

מועד חידוש חברותך קרב ויחול בעוד 3 חודשים.

אנו מייחסים חשיבות גדולה לתהליך חידוש החברות ולכן מקדישים לכך תקופה של 3 חודשים כדי שניתן יהיה להגיע להחלטה הנכונה לך ולקבוצה.

מצורף שאלון אישי להערכת החברות אשר יאפשר לך לנתח ולהעריך את פירות חברותך ויסייע לך בקבלת ההחלטה. כאמור השאלון הוא לשימושך הפרט בלבד.

**כדי לחדש את חברותך יש לעקוב אחר הצעדים הבאים:**

#### תהליך החידוש:

- יש להשלים את הטופס ולוודא שכל המידע עדכני.
- יש למלא את בקשת החידוש עד 60 יום לפני מועד החידוש. היה ולא תוגש בקשת חידוש במועדה, בכך תדע ועדת החברים כי ביקשת לסיים את חברותך ותחום עיסוקך יפתח לחברים חדשים.
- ועדת החברים של הקבוצה תיתן את החלטתה עד 30 יום לפני מועד החידוש.
- ועדת חברים תזמן אותך לפגישה לקראת החידוש.
- במידה והכל תקין, ועדת החברים תאשר את החידוש.
- על פי התקנון יש לשלם את תשלום החידוש 30 יום לפני תום החברות
- יש לשים לב לכך שאם התשלום יתקבל ביום החידוש או לאחר מועד החידוש **###renewaldate##** יבוצע חיוב בדמי איחור בסך 150 ש"ח כולל מע"מ.

כדי להתחיל את תהליך החידוש יש [ללחוץ כאן](#).

במידה והחלטת לא לחדש את חברותך הפעם, ניתן להודיע לקבוצה על החלטתך על ידי לחיצה על [קישור זה](#).

אנו מאחלים לכם המשך הצלחה ב-BNI בקבוצת **###chapter##**.

לכל שאלה על התהליך מומלץ להיעזר בגזבר הקבוצה.

**###chapter##**

**###BNI ##region##**

אין להשיב ישירות על דוא"ל זה המופק מתוך המערכת.



## לחיזוק ושימור חברים

# שאלון הערכת חברות לחברי BNI לקראת חידוש

חבר BNI יקר, לקראת חידוש החברות בנינו שאלון שיסייע לך להעריך את איכות חברותך ב BNI ותרומתה לך ולעסק שלך. בתשובותיך אנא התייחס לתחושותיך בתקופה שקדמה לחברותך ב BNI לעומת תחושותיך בתקופת חברותך ב BNI. השאלון הוא אישי ולשימושך בלבד ועל כן ענה בכנות.

**סולם ההערכה נע בין 0 (הציון הנמוך ביותר) לבין 5 (הציון הגבוה ביותר).**

הציון האפשרי הגבוה ביותר יהיה 90 נקודות.

התשובות יסייעו לך בהערכת התרומה של חברותך בארגון וקבלת החלטה האם לחדש את חברותך ב BNI .  
\*\*השאלון מנוסח בלשון זכר אך מתייחס לזכר ונקבה כאחד.

שאלות הערכה	לפני BNI	עכשיו
1. אני מדבר באופן ברור, שוטף ובביטחון על העסק שלי		
2. יש לי ידע והבנה עמוקים יותר במגוון רחב של עסקים		
3. אני מרגיש מקושר עם בעלי עסקים באיזור		
4. מעגל ההשפעה שלי על הסביבה גדול		
5. אני יכול לקבל בקלות עצות והכוונה עבור העסק שלי		
6. אני מרגיש בנוח בפעילויות המשלבות נטוורקינג		
7. אני מרגיש שיש לי קבוצה של אנשים שעוזרים לי בעסקים		
8. יש לי מקורות / משאבים נוספים להציע ללקוחות שלי		
9. יש לי חברויות איתנות העוזרות לי לקדם את העסק		
10. יש לי איכויות מנהיגות חזקות		
11. יש לי מיומנויות פרזנטציה חזקות		
12. אני מקבל הפניות רבות לעסק שלי		
13. אני מקבל הפניות באיכות גבוהה לעסק שלי		
14. יש לי "שיעור המרה" גבוה של סגירת עסקאות מהפניות		
15. יש לי שווי עיסקה ממוצע גבוה לכל לקוח		
16. אני יודע לבקש באופן ממוקד וספציפי את סוג הלקוחות שאותם אני רוצה		
17. אני נהנה לסייע לאחרים להצליח בעסק שלהם		
18. בסך הכל יש עליה בהיקף הרווחים של העסק שלי		
<b>סה"כ</b>		