

- Givers Gain©
- Langsiktige Relasjoner
- Livslang Læring
- Tradisjon + Innovasjon
- Positiv Holdning
- Anerkjennelse
- Ansvarlighet

Velkommen til ditt BNI-team.

Som en del av BNI vil du få tilgang til et verdifullt team av engasjerte forretningsfolk som, i likhet med deg, ønsker å bygge varige relasjoner og skape vekst gjennom deling av forretningsmuligheter. Vårt ukentlige møte er en arena der vi aktivt jobber med å hjelpe hverandre til suksess.

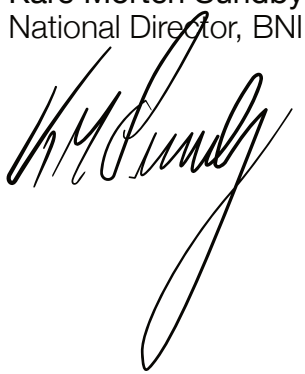
BNI bygger på prinsippet Givers Gain® – jo mer du gir til fellesskapet, jo mer får du tilbake. Jeg oppfordrer deg til å delta aktivt, dele dine erfaringer og være åpen for nye muligheter. Sammen vil vi skape et sterkt og støttende forretningsmiljø der alle vokser.

Du har nå tatt det første skrittet mot å hjelpe ditt nettverk å oppnå større suksess. Vi gleder oss til å hjelpe deg, følge deg på din BNI-reise og sammen skape suksess!

Dette er ditt kompass til å komme deg i gang, og få suksess så raskt om mulig.

Vi ser frem til din deltakelse!
La oss skape verdifulle forretninger sammen!

Vennlig hilsen
Kåre Morten Sundby
National Director, BNI Norge



Hvordan bruker du BNI-kompasset?

BNI har siden 1985 vært et rammeverk for å hjelpe bedrifter og gründere med å skape mer business gjennom referanser. De første ti ukene av et partnerskap er avgjørende for å skape suksess. Dette dokumentet hjelper deg med å komme i gang og så raskt som mulig og skaper resultater for deg.

- Mentoransvarlig i teamet er din støtte til å komme i gang. Det første møtet med mentoransvarlig hjelper deg å lage en plan slik at DU får suksess.
- Det er viktig å ha minst ett 1-til-1 hver uke. De første 10 er lagt opp med utvalgte partnere som vil hjelpe deg på veien til resultater, og samtidig vise deg verktøyene vi bruker i BNI.
- Bruk sjekklistene for å sørge for at du er i rute og at du så raskt som mulig får utbytte av potensialet i ditt partnerskap.
- For raskest mulig suksess i BNI anbefales det å gjennomføre kompasset innen 10 uker.

BNIs etiske følgeregler

1. Jeg skal tilby tjenester/produkter i henhold til det kvalitetsnivået og prisen jeg har tilbudt.
2. Jeg skal være oppriktig mot alle i teamet og de kundene jeg får gjennom anbefalinger.
3. Jeg skal bygge opp og skape tillit til alle forretningspartnerne i teamet.
4. Jeg skal alltid følge opp de referansene jeg får.
5. Jeg skal jobbe i samsvar med de etiske normene som gjelder innen mitt yrke og bransje.
6. Jeg skal vise en positiv og hjelpsom holdning ovenfor de andre i teamet.

Skann denne QR-koden for en full oversikt over
BNI Norges POLICYS & RETNINGSLINJER

BNI websider og digitale verktøy

Brukernavn og passord for disse verktøyene er den eposten og passordet du valgte da du registrerte ditt søknadsskjema.

BNI Connect Mobile
Last ned på google playstore og apples appstore.

Registrer referanser, takk for business (TFB), 1-til-1 møter og registrer inn gjester. Samt legg inn den informasjonen du vil vise til andre.

BNI Connect Web
bniconnectglobal.com

Vi kan gjøre det samme som på appen, pluss at vi har tilgang til alt av statistikk og alle rapporter for teamet.

BNI+
emea.bniplus.com

Det ukentlige møtet administreres og styres via BNI+.

BNI Businessbuilder
bnibusinessbuilder.com og app.

Dette er BNIs online utdannings- og ressurs-database. Her vil du finne treninger, maler, dokumenter og videoer.

Din BNI sjekkliste – Uke 1

- ☐ **Last ned** BNI-appen, logg inn og oppdater din informasjon/profil. Profilbildet og info vil være det som vises på skjermen i ukesmøtet.
- ☐ **Meld deg på** MSP i dag. Lær hvilke verktøy vi bruker og hvordan du skaper suksess med en gang.
- ★ ☐ **Book inn** dine første tre 1-til-1 møter med mentor, teamleder og BNI-konsulenten (se side 9).
- ☐ **Planlegg** din første ukentlige partner-presentasjon. Hjelp oss å hjelpe deg. Del din beste kunde - hvilke utfordringer hadde de?
- ★ ☐ **Last ned** ditt 1-til-1 skjema, og gjør det klart for første 1-til-1 møte (se side 8).

Din BNI sjekkliste – Uke 2 - 4

- ☐ **Fullfør** MSP-treningen innen 30 dager for å raskest mulig skape suksess.
- ★ ☐ **Lag en plan** for dine neste 6 ukentlige presentasjoner. Hvilke kunder ønsker du å få flere av? Del historier om eksisterende kunder, slik at vi forstår hva vi kan hjelpe deg med (se side 13).
- ☐ **Ta med** den eller de som kan stille som din erstatter til et møte, som gjester, i løpet av de første 4 ukene.
- ☐ **Ha minimum** ett 1-til-1 i uken. Den raskeste måten å doble omsetningen i BNI er å ha to 1-til-1 i uken, eller tredoble med å ha tre.
- ☐ **Skap** din første ukentlige referanse til en partner i teamet. Det å gi minst en referanse i uken er nøkkelen til rask suksess.
- ★ ☐ **Lag en liste** over hvilke 5 ekspertområder du vil samarbeide med, som ikke er i teamet i dag (se side 17).

Din BNI sjekkliste – Uke 5 - 10

- ☐ **Gi** en skriftlig anmeldelse/omtale på sosiale medier om en forretningspartner i teamet. Helst en partner du har gitt en referanse til.
- ☐ **Planlegg** din første ukens tale. Når du har fullført MSP-treningen blir du satt opp i listen.
- ☐ **Bruk** BNI Businessbuilder til å høre på en BNI-podcast hver uke. BNIs grunnlegger, Dr. Ivan Misner, snakker ukentlig om et viktig punkt for din suksess (ca 15 min).
- ☐ **Delta** i en trening hver måned. Du finner treningene BNI Norge tilbyr på bni.no under kalender.
- ★ ☐ **Inviter** gjester fra ekspertområder DU trenger i teamet. 50-80 % av dine framtidige referanser kommer fra ekspertområder som typisk jobber med kunder som har behov for deg (se side 18).
- ☐ **Oppdater** referanser du har mottatt i BNI appen med status og registrer Takk For Business (TFB).

Hvordan gjennomføre gode og effektive 1-til-1-møter som skaper referanser

- ☐ **Planlegg** 1-til-1 møtene flere uker i forveien. Avtal og bekreft tid og sted med partneren du skal møte. Bekreft også møtet 2/3 dager før.
- ☐ **Send** ditt 1-til-1-skjema til partneren du skal møte, slik at du gir ham/henne muligheten til å forberede og gi deg gode referanser.
- ☐ **Sørg** for at du mottar 1-til-1 skjemaet til den du skal møte før møtet, slik at du kan forberede møtet og kunne snakke om/gi partneren én eller flere referanser.
- ☐ **Sett av** 60 minutter. Møt gjerne fysisk på hverandres kontor. Et virtuelt møte fungerer også.

Skann denne QR-koden for å laste
ned et tomt 1-til-1 skjema fra BNI Business Builder.

1 Introduksjon til BNI

Navn på mentor: .....

Emner: I det første møtet vil din mentor sammen med deg legge planen for de neste 10 ukene.

Signatur / Dato: .....

2 Hvordan aktivt delta fra første dag

Navn på partner: .....

Emner: Hvordan delta aktivt i teamet ved å gi referanser og skape og forberede gode partnerpresentasjoner.

Signatur / Dato: .....

3 BNI Norge og BNI globalt

Navn på partner: .....

Emner: Fullføring av MSP-treningen og forstå og bruk av BNI-verktøyene og BNI nasjonalt og globalt.

Signatur / Dato: .....

4 Oppmøte og rapportering

Navn på partner: .....

Emner: Viktighet av å være tilstede, hvordan og hvorfor vi rapporterer og erstatterprogrammet. Policies.

Signatur / Dato: .....

5 BNI Connect og oppfølging

Navn på partner: .....

Emner: Hvordan vi bruker BNI connect og BNI connect mobile – hvordan vi følger opp mottatte referanser og endrer status – Takk For Business.

Signatur / Dato: .....

6 Forbedre 1-til1 møter

Navn på partner: .....

Emner: Gjennomfør enda bedre 1-til-1 møter.

Signatur / Dato: .....

7 Kontaktsirkler

Navn på partner: .....

Emner: Utvide din kontaktsirkel med 5 ekspertområder. Invitere disse inn som gjester.

Signatur / Dato: .....

8 Powerteam

Navn på partner: .....

Emner: Hvordan Powerteam er en utvidet avansert strategi for å skape mer business.

Signatur / Dato: .....

9 Kontinuerlig utvikling og trening

Navn på partner: .....

Emner: Personlig utvikling, bruk av BNI treninger, Businessbuilder og podcaster. Livslang læring.

Signatur / Dato: .....

10 Fullføring av BNI-kompasset

Navn på mentor: .....

- ☐ Gitt flere referanser de siste ukene?
- ☐ Mottatt minst en referanser de siste ukene?
- ☐ Har en liste klar for de neste 6 kunde-casene for ukens partnerpresentasjon?
- ☐ Invitert gjester fra de 5 ekspertområdene som fyller ut kontaktsirkelen?
- ☐ Gjennomført MSP-treningen?
- ☐ Lagt til i listen over kommende ukens talere?
- ☐ Forberedt presentasjonen for ukens taler?

Signatur / Dato: .....

Din første ukentlige partnerpresentasjon

- ☐ Hva er ditt ekspertområde – og hvilken del/hva slags type kunde skal du snakke om i dag.
- ☐ Del med oss din beste kunde innen dette segmentet og hva var denne kundens behov da de ble din kunde.
- ☐ Derfor søker du denne uken en lignende kunde med den samme utfordringen.

Eksempel på en partnerpresentasjon:

“Som nettsideutvikler er noen av mine favorittprosjekter å jobbe med ambisiøse entreprenører som ønsker å starte sin egen nettbutikk. Tidligere i år jobbet jeg med “Maritas Vesker”, der Marita akkurat hadde startet sin bedrift og trengte en funksjonell webside som var enkel å oppdatere og som konverterte besøk til salg. Det fikset vi, og salget økte 48 % på tre uker.

Derfor søker jeg denne uken andre selskap som vil øke sitt salg fra nettbutikken og få 50 % mer inn i kassen.”

Hvordan få enda flere referanser fra treamet

Hver uke vil vi se gjennom listen over hvilke kundecaser alle deler, og den som er enklest å hjelpe for hver av oss vil få vår referanse. Det er din oppgave å sørge for å bli denne personen for minst en i rommet. Hva kan du gjøre?

1. Få alles oppmerksomhet i starten. Del et fakta og fortell hvilket segment du skal dele en kundehistorie fra i dag.
2. Beskriv en av dine egne kunder (om du ikke har en kunde, lån en fra en kollega eller konkurrent).
3. Hva var kundens behov da de kom til deg?
4. Hvorfor var dette så viktig for kunden? Hva ville skjedd om kunden ikke fikk hjelp, eller noen andre leverte dem en dårligere tjeneste?
5. Jo mer vi kjenner på at vi vil hjelpe en vi kjenner som har samme problem som du akkurat har løst, jo enklere er det å gi deg en referanse.

Dine neste 5 ukentlige partnerpresentasjoner

Nå, la oss bruke 5 andre av dine favorittkunder. Del med oss hva deres behov/utfordring er, slik at vi kan hjepe deg med referanser inn til bedrifter/kunder med det samme behovet.

1

Hvilket kundesegment: .....

Hvem er din kunde: .....

Hva er deres behov: .....

Har du et konkret eksempel på en kunde du ønsker der du vet de har dette problemet: .....

2

Hvilket kundesegment: .....

Hvem er din kunde: .....

Hva er deres behov: .....

Har du et konkret eksempel på en kunde du ønsker der du vet de har dette problemet: .....

3

Hvilket kundesegment: .....

Hvem er din kunde: .....

Hva er deres behov: .....

Har du et konkret eksempel på en kunde du ønsker der du vet de har dette problemet: .....

4

Hvilket kundesegment: .....

Hvem er din kunde: .....

Hva er deres behov: .....

Har du et konkret eksempel på en kunde du ønsker der du vet de har dette problemet: .....

5

Hvilket kundesegment: .....

Hvem er din kunde: .....

Hva er deres behov: .....

Har du et konkret eksempel på en kunde du ønsker der du vet de har dette problemet: .....

Utvid din kontaktsirkel

50-80 % av dine referanser vil potensielt komme fra din kontaktsirkel. En kontaktsirkel består av partnere som har relaterte ekspertområder og som typisk jobber mot de samme kundene, eller har kunder som typisk har behov for de andre tjenestene i sirkelen.

1. Hvilke ekspertområder, som ikke er i teamet i dag, vill du trolig kunne gi flest referanser til (Dette er ofte eksperter dine kunder spør deg om).

2. Hvilke ekspertområder vil du trolig kunne få flest referanser fra, som ikke er i teamet i dag.

3. Har du et spesifikt kundesegment der du må samarbeide med en annen ekspert, som ikke er i teamet i dag?

List opp 5 ekspertområder her som du trenger i teamet:

1 .....

2 .....

3 .....

4 .....

5 .....

Hvordan inviterer du inn en gjest til ditt team?

- Verdien hos den du snakker med er det som betyr noe.
- Du er som regel det mest verdifulle for en du snakker med, deretter de andre i teamet, og til slutt nettverking generelt og det andre som kommer med å være partner.
- Derfor er en super måte å invitere på å stille 3 spm:

1. Som en "sett inn ditt ekspertområde" har jeg mange kunder som har behov for en "sett inn den du skal invitere sitt ekspertområde" og jeg vil knytte til meg én partner som jeg kan sende mine referanser til. Er det interessant for deg? Har du plass til mer business?

2. Jeg samarbeider med et team av andre bedrifter som tenker på samme måte, og også ser etter én "sett inn den du skal invitere sitt ekspertområde". Har du plass til enda mer business? Vil du møte de?

3. Så bra, vi møtes på "sted" kl "tid". Passer det neste "ukedag" eller uken etter? Jeg gleder meg til å bli bedre kjent med deg og kunne introdusere deg til mine forretningspartnere.

"Thing that are easy to do are also easy not to do."

- Jim Rohn -

© 2024 BNI Global, LLC. All Rights Reserved.

BNI Kompasset

BNI Norge © 2024