

Thành quả

Sự kiện
Giới thiệu

Khách mời
Lịch 121 tiếp theo

Goals (Mục tiêu)

Thêm doanh số hay tăng trưởng là tốt, nhưng bạn cần chỉ ra cho các thành viên cách thức cụ thể để giúp bạn đạt được điều đó. Bạn cần có khả năng viết xuống mục tiêu doanh thu cho 90 ngày tới, bao nhiêu khách hàng bạn cần có dựa trên tỷ lệ chuyển đổi bạn sẽ cần bao nhiêu lời giới thiệu.

Những mối quan hệ referral cốt lõi - 4 lĩnh vực hay ngành nghề mang lại hoặc những khách hàng tuyệt vời hoặc những đối tác referral tuyệt vời.

Danh sách mong muốn được giới thiệu – 5 người/công ty cho từng lĩnh vực của 4 ngành nghề bạn muốn được giới thiệu tới gặp.

<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>

Achievements (Thành tựu)

Không ai quan tâm chúng ta có bao nhiêu giải thưởng, mà họ quan tâm điều bạn có thể làm được cho khách hàng. Thành tựu hay những câu chuyện kinh doanh cần mang đến những câu chuyện để chúng tôi có thể chia sẻ về bạn giỏi như thế nào và lời giới thiệu tuyệt vời về bạn tới đối tác referral tiềm năng.

Mỗi câu chuyện cần tập trung vào nỗi đau mà bạn giúp khách hàng giải tỏa. Bạn nên có mỗi câu chuyện cho một ngành nghề trong phần mục tiêu của mình.

1

2

3

4

Networks (Mạng lưới mối quan hệ)

Mạng lưới mối quan hệ chính thức như Hiệp hội ngành hay giống như hội thể thao, trường học, nhà thờ... Và cũng có các mạng lưới mà bạn thích khai thác nhưng lại chưa từng liên hệ. Mục tiêu của phần này là xác định các loại Network mà mỗi người có quyền truy cập và những cơ hội, sự kiện sắp tới là nơi bạn có thể kết nối cùng nhau.

Bạn hay doanh nghiệp có là thành viên của CLB, tổ chức khác BNI?

Bạn là thành viên của nhóm CLB xã hội nào?

Các mạng lưới nào chúng ta có thể tìm kiếm cùng nhau?

Trong 12 tháng tới, bạn sẽ đăng ký tham gia sự kiện ở đâu?

Skills (Kỹ năng)

Xin nhắc lại đây không phải là những gì bạn làm trong ngành nghề mà bạn đăng ký – chúng tôi có thể giả định rằng Ban Thành viên đã thẩm định điều đó. Đây là những kỹ năng hay trải nghiệm của bạn cho phép tôi mở ra cánh cửa với những referral tiềm năng. Hãy nghĩ về công việc, sở thích, vai trò tình nguyện trước đây của bạn, v.v...

Bạn đã hoàn thành những gì trong sự nghiệp của mình?

Bạn có sở thích, bộ môn giải trí nào bạn chơi rất tốt?

Hoàn tất phần Thành quả ở trang 1.