



## Thank you for closed business

..... さん ありがとうございます ..... 年 月 日

売上額：¥

.....  
既存メンバー以外からのリファールの場合は、名前を記入せず、以下より適切なものを選ぶ

他チャプターのメンバー     元メンバー     過去ビジター     代理人

.....  
今回成約に至ったリファールについて以下の中から適切なものにチェックを入れる

タイプ1：内部     タイプ2：外部     タイプ3：派生     タイプ4：その他

© 2016 BNI

**Changing the Way the World Does Business™**

白をチャプターに提出 / 青が提出者控え

## サンキュースリップ

**目的**：このスリップは、リファールから得られた売上を記録するのに使います。

**「さん ありがとうございます」の項目**：成約したビジネスにつながったリファールを提供してくれたメンバーの名前を書きます。

**「売上額」の項目**：厳密な数値を報告するためのものではありません。目的は質の高いリファールを提供したメンバーを評価するための一貫性のある仕組みをつくることです。同時に全世界のBNIのメンバーが生み出したビジネスの価値を知る上でも参考になります。

**備考**：リファールを受領したメンバーではなく、提供したメンバーの名前を書くようにするのは、個人の売上額を伏せるためでもあります。また、各メンバーの「リファール提供者」としての価値を他のメンバーに示すことができます。

**提出のタイミング**：サンキュースリップの提出は、リファールスリップの提出と同様、ミーティング中のリファールの部分で行います。

**備考**：これをリファールや推薦状の代わりとして発表することはできません。

このスリップは青（ライトブルー）の複写式で、リファールスリップと同じサイズです。

## サンキュースリップについて（続き）

### 売上額の記入方法：

- 商品やサービスを提供する業種は、商品やサービスの代金を記入します。  
例：ウェブサイトデザイナー、ビジネスコーチ、生花店
- 商品を販売して設置する場合などは、商品の代金およびサービス費用の合計を記入します。  
例：注文家具、冷暖房、防犯システム
- コミッション、手数料、顧問料、歩合制の業種は、その金額を記入します。  
例：保険業、税理士、不動産仲介、委託販売

### よくある質問：

#### **Q. 不動産業の場合、「売上額」は何を指しますか？**

- A. 取引の内容によって違ってきます。例えば、自社所有の物件を販売した場合には、販売額が売上額になります。一方、第三者の所有する物件の売買を仲介した場合には、手数料が売上額となります。賃貸契約の仲介をした場合も同様に手数料を記入してください。

#### **Q. 医療の場合、保険適用分も「売上額」に含めますか？**

- A. はい。例えば、患者さんの自己負担分が3割であっても、売上額には全額を記入してください。

#### **Q. 保険業の場合、「売上額」には手数料を記入しますか、それとも保険料を記入しますか？**

- A. 手数料を記入します。最初だけ手数料が生じる場合には、その手数料の金額を記入します。毎月手数料が生じる場合、1年以上継続する見込みのものについては1年分の費用を記入し、毎年サンキュースリップを提出します。1年に満たない場合は、その契約期間に準じた手数料を記入します。

#### **Q. 顧問料などはどのように記入しますか？**

- A. 期間を定めた契約は、1年以上継続する見込みのものについては1年分の費用を記入し、毎年サンキュースリップを提出します。1年に満たない場合は、その契約期間に準じた費用を記入します。

#### **Q. 他社から委託されて物品を販売する場合はどう記入しますか？**

- A. 手数料が収入になる場合は、手数料を記入します。

#### **Q. 顧客のオフィスにウォーターサーバーを設置しましたが、サーバー自体は無償で提供しています。**

- A. 水の代金を記入して提出します。

## なぜ成約したビジネスを報告するのか

リファーマルが生み出した売上を追跡記録することで、より質の高いリファーマルを、よりたくさん提供しようというメンバーのモチベーションを引き出すことができます。

### 1. リファーマルを生み出すメンバーへの感謝を表す

- サンキュースリップは、売上につながるリファーマルを提供してくれたメンバーに対して、感謝とお礼の気持ちを示すためのものです。
- サンキュースリップは、質の高いリファーマルを提供してくれたメンバーに対して、感謝の気持ちを表すものです。これは自分の「スコアカード」のような役割も果たして、自分が提供している価値の指標になります。

### 2. 「測定できることは、実行できる」（ナポレオン・ヒルの言葉）

- メンバーには自分自身の売上を追跡評価することが推奨されています。サンキュースリップは、これとは逆に、各メンバーが提供したビジネスの価値を追跡評価するために使われます。とはいえ、サンキュースリップは、メンバーがリファーマルから得た自分の売上を追跡評価するための仕組みにもなります。なぜなら、サンキュースリップは、受け取ったリファーマルから得た自分の売上を記録するための仕組みではありませんが、自分がリファーマルによってどれだけの売上を得たいのかについて、実現可能な目標額を設定するのに役立つからです。サンキュースリップのプログラムは、結果的には、メンバーが自分の売上目標を達成するために、どれだけのリファーマルを獲得する必要があるのかを判断するための材料にもなります。
- サンキュースリップは投資に対する利益（ROI）を評価するためのツールとなります。BNI に加入する最大の目的は何でしょうか？それは、無駄な時間を使わず、楽しみながら売上を上げることです。サンキュースリップのプログラムは、投資に対する利益を評価するための仕組みを提供します。これは新聞広告やテレビ CM の効果を評価するのと同じことです。
- ビジターに成果を見せましょう！チャプターは「会社のようなもの」です。売上の追跡評価をするのは当然だと思いませんか？チャプターはあなたの営業チームです。それと同時に、リーダーシップチームによってマネージされている「パートナーチーム」として見ることもできます。その目的は、お互いの製品やサービスのマーケティングを行うことです。いずれの場合にも、ビジターはその成果を知る必要があります。

### 3. ギバーズ・ゲイン（Giver's Gain®）

- サンキュースリップは、メンバーが「ギビングプラン」を立てるのに役立ちます。
- BNI のメンバーシップとは一言で言えば次の 4 つの M です。それは「Members Making More Money」、つまり、メンバーがより多くの売上を上げるということです。より多くのリファーマルを得ることは**ありません**。より多くのリファーマルを得ることは、真の目的（より多くの売上を得ること）の前段階にすぎません。リファーマルが生み出した売上が追跡評価される仕組みがあることで、メンバーは自分が他のメンバーに提供するリファーマルについて、それが相手の売上につながるように、より熱心にフォローアップしようという気になるはずです。同時に、サンキュースリップの仕組みがあることで、リファーマルを出すメンバーにもメリットになります。そして、すべての機会が生かされ、リファーマルが顧

## サンキュースリップについて（続き）

客やクライアント、患者に変わるようになるはずですが。（これと対照的なのは、ただリファーマルを交わすだけで終わってしまうことです）

- メンバーは、BNI のシステムの真価に気付くことで、チャプターミーティング（「会社」）への出席が不可欠であることを理解してくれるはずですが。それにより、出席率が向上し、結果として、リファーマル数を増加させ、最終的にはメンバーの更新率にもポジティブな影響を与えるはずですが。
- ビジターも、チャプターで生み出される売上を知れば、この「チーム」の一員になるために BNI に加入したいと思うはずです。したがって、サンキュースリップは BNI に加入を申し込むビジターの割合を上げる効果もあります。そして、それが毎週チャプターで交わされるリファーマル数にもポジティブな効果をもたらします。
- サンキュースリップは、リファーマルを出すために（あるいはより質の高いリファーマルを出すために）助けを必要としているメンバーを特定するのにも役立ちます。そのようなメンバーには、MSP の再受講や、アドバンスドトレーニングの受講、その他の BNI 関連のトレーニングの受講を勧めてください。または、メンターを付けてもらうことや、マイズナー博士の著書を読むこと、BNI の CD を聴くことなどをアドバイスしてください。

**その結果として、すべてメンバーの成功につながる、より大きく、より生産的なチャプターになります！**

### ただし…

毎週リファーマルが生み出した売上額を正確に報告・記録するためには、メンバーには責任ある行動が求められます。受け取ったリファーマルが生み出した売上と、そのリファーマルを提供してくれた人をチャプターに報告するのは、リファーマルを受け取ったメンバーの「責任」です。

- これまでの経験では、チャプターの売上額は実際よりも少なく報告されていることが分かっています。なぜなら、出席率が悪いメンバーや、きちんと報告をしないメンバーもいるからです。したがって、リーダーシップチームが手本となって、メンバーがサンキュースリップを書くようにしていく必要があります。もしメンバーが、リファーマル提供者に対して感謝の気持ちを表すことを「忘れて」しまうと、そのメンバーに対してネガティブな影響を与えることとなります。これは結果的には自分に返ってきます。なぜなら、今後もビジネスを提供しようという、リファーマル提供者のモチベーションを上げそくなってしまふからです。
- サンキュースリップのプログラムから効果を得るには、チャプターメンバー全員の 100%の参加が求められます。新メンバーには、新メンバーオリエンテーションの際に、プレジデントからサンキュースリップに関するガイドラインについて伝えておく必要があります。そうすることで、新メンバーが完全かつ効果的にプログラムに参加できるようになるからです。

**まとめ：** BNIチャプターは非常に収益性の高い企業、あるいは企業体（売上を生み出す装置）であり、メンバー（パートナー）のために生み出したい年間の売上（成約するビジネス）の目標を設定する必要があります。チャプターの目標を書いておきましょう。どの企業もそうですが、企業というのは、会社の売上に最も貢献した人を認識する必要があるとともに、企業の目標を達成するためにメンバー全員が一丸となるようにする必要があります。