



TUẦN THỨ NĂM

Tối đa hóa lợi nhuận từ các mối quan hệ

Phát triển referrals thông qua Dance 1-2-1.

Tác giả: Jeff Weir, Giám Đốc Vùng BNI North Carolina

Hội viên BNI thành công cho biết có những mối quan hệ mạnh đồng nghĩa với việc có lợi nhuận. BNI chính là nơi để bạn gặt hái lợi nhuận tốt nhất từ các mối quan hệ của mình.

Buổi họp Dance 1-2-1 giống như tập thể dục: rất vất vả nhưng hiệu quả! Tham gia vào một chapter của BNI và không thực hiện việc dance 1-2-1 thì cũng giống như bạn đang tham gia một CLB sức khỏe, chứ không phải đi đến phòng tập để tập thể dục! Và tất nhiên là bạn sẽ gặt hái được kết quả như mình mong muốn!

Tính theo hiệu suất thì kết quả xác định được cho thấy việc hội viên dance 1-2-1 với nhau là phương pháp tốt nhất để chúng ta tối đa hóa quyền hội viên BNI của mình.

Hãy tưởng tượng xem hiệu suất kinh doanh sẽ là bao nhiêu khi bạn thực hiện dance 1-2-1:

- Bạn đang học cách cho nhiều referrals hơn trong khi dance 1-2-1?
- Các vấn đề bạn thảo luận trong khi dance hầu hết liên quan đến cá nhân hay công việc?
- Bạn có cảm thấy dễ dàng hơn khi biết nhiều hơn về việc tổ chức kinh doanh của các hội viên trong cộng đồng BNI của bạn?
- Bây giờ bạn đã có đủ tự tin để trao referrals cho họ hay chưa?
- Bạn đã có đầy đủ thông tin để giúp đỡ họ xây dựng vòng tròn kết nối (contact sphere) trong chapter chưa?
- Bạn đã lên kế hoạch cho một buổi họp khác để theo dõi và thực hiện nhiệm vụ?

Biết nhiều hơn, nhận nhiều hơn

Harvey Mackay, tác giả quyển sách *Swim With the Sharks (Without Being Eaten Alive,)* và là người viết chuyên mục cho chính phủ, một trong những người chuyên xây dựng mối quan hệ cuối cùng trên thế giới.

Ông ấy tin vào việc hiểu được mong muốn của các đối tác tiềm năng, khách hàng, và nhân viên là rất quan trọng. Để đạt được điều này đội ngũ bán hàng của ông đã phải thu thập thông tin về các khách hàng thông qua mẫu "Mackay 66"— một bảng câu hỏi đánh giá 66 điểm. Thông qua bảng khảo sát này, Mackay đã viết ra một bảng thông tin chi tiết với các số liệu quan trọng về đời sống của khách hàng.

Tại sao phải thông qua tất cả các yếu tố này? Theo những điểm mà Mackay đã nêu rằng: “Nếu có một việc kinh doanh nào mà người bán hàng chỉ cần đầu tư một khoản rất thấp thì đó là một việc do máy móc làm. Đối với việc kinh doanh giữa người với người thì bạn càng biết nhiều về họ, họ càng được tăng bốc và càng cảm thấy thoải mái – khi đó họ sẽ mua hàng nhiều hơn”.

Chiến lược này rất hiệu quả, bởi ở độ tuổi 26, ông đã mua lại một công ty nhỏ đã phá sản, và bây giờ, sau 40 năm, ông đã phát triển công ty ấy thành một doanh nghiệp trị giá 85 triệu USD với 500 nhân viên.

Tối đa hóa lợi nhuận từ các mối quan hệ bạn cần biết tất cả những thông tin của các thành viên trong mạng lưới kết nối của mình – và sử dụng kiến thức đó làm đòn bẩy để trở thành người kết nối thành công. Theo bảng G.A.I.N.S. để tìm ra ít nhất 5 điểm về các doanh nghiệp thành viên trong BNI chapter của mình:

Goals – Mục tiêu

Accomplishments Interests – Các thành tựu đạt được

Networks – Mạng lưới kết nối

Skills – Kỹ năng

Hãy nhớ, bạn càng biết nhiều thì bạn càng giúp được nhiều người và càng trải nghiệm tốt hơn giá trị Cho là Nhận của BNI.