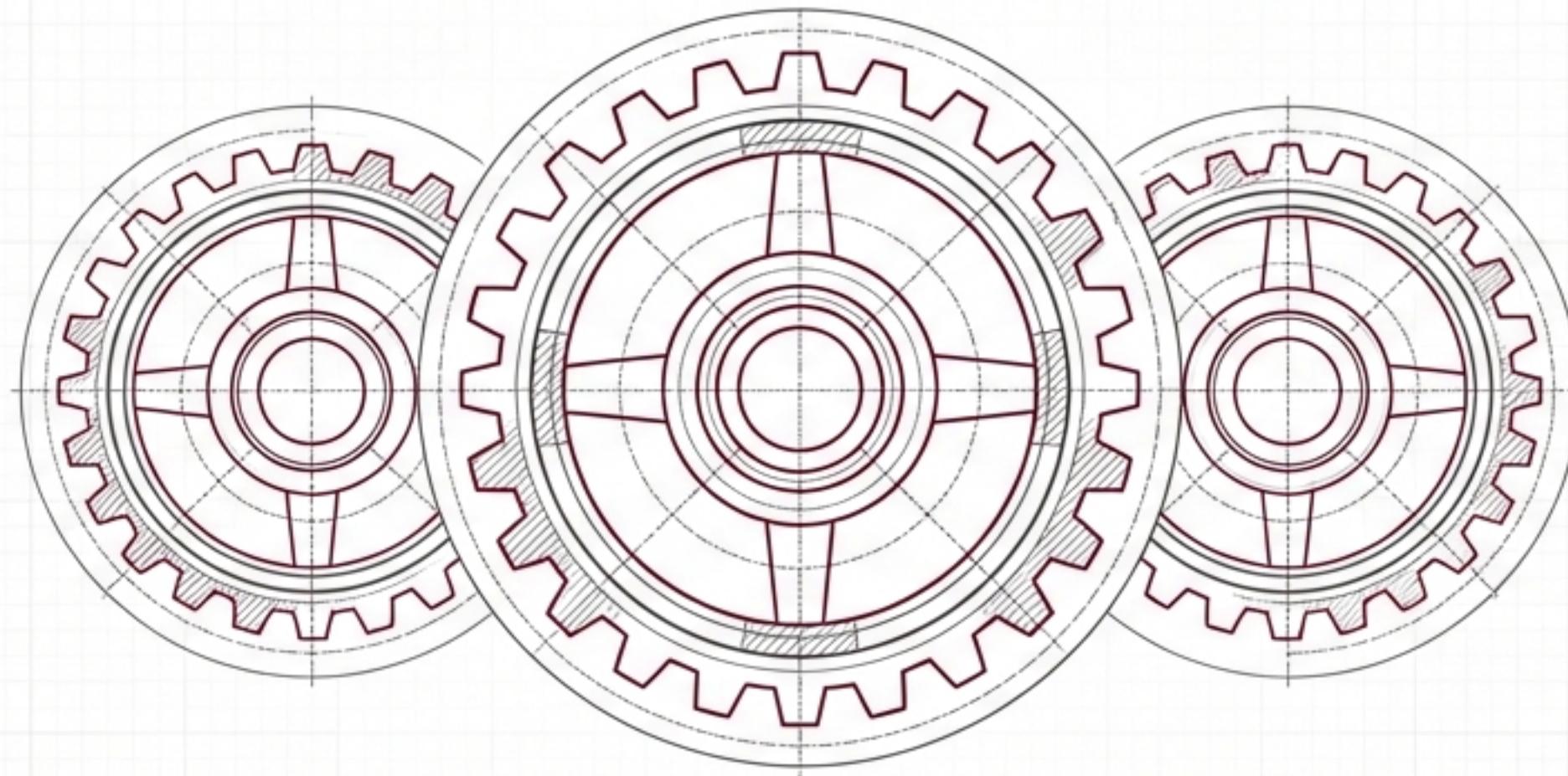


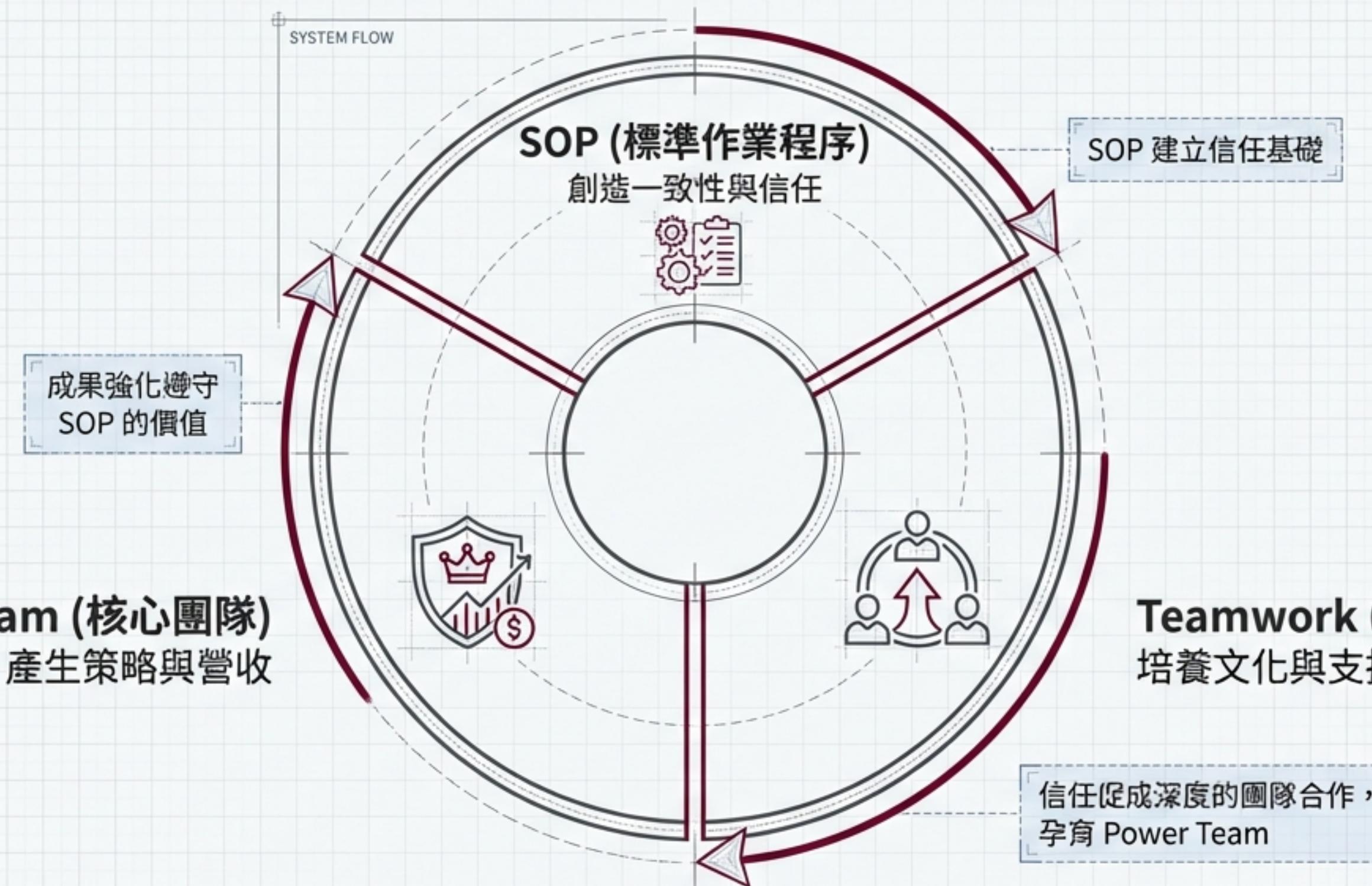
BNI 卓越增長指南：從規範到協作的成功方程式

掌握 SOP、團隊合作與 Power Team 的共生飛輪效應



專為追求高績效會員設計的實戰手冊

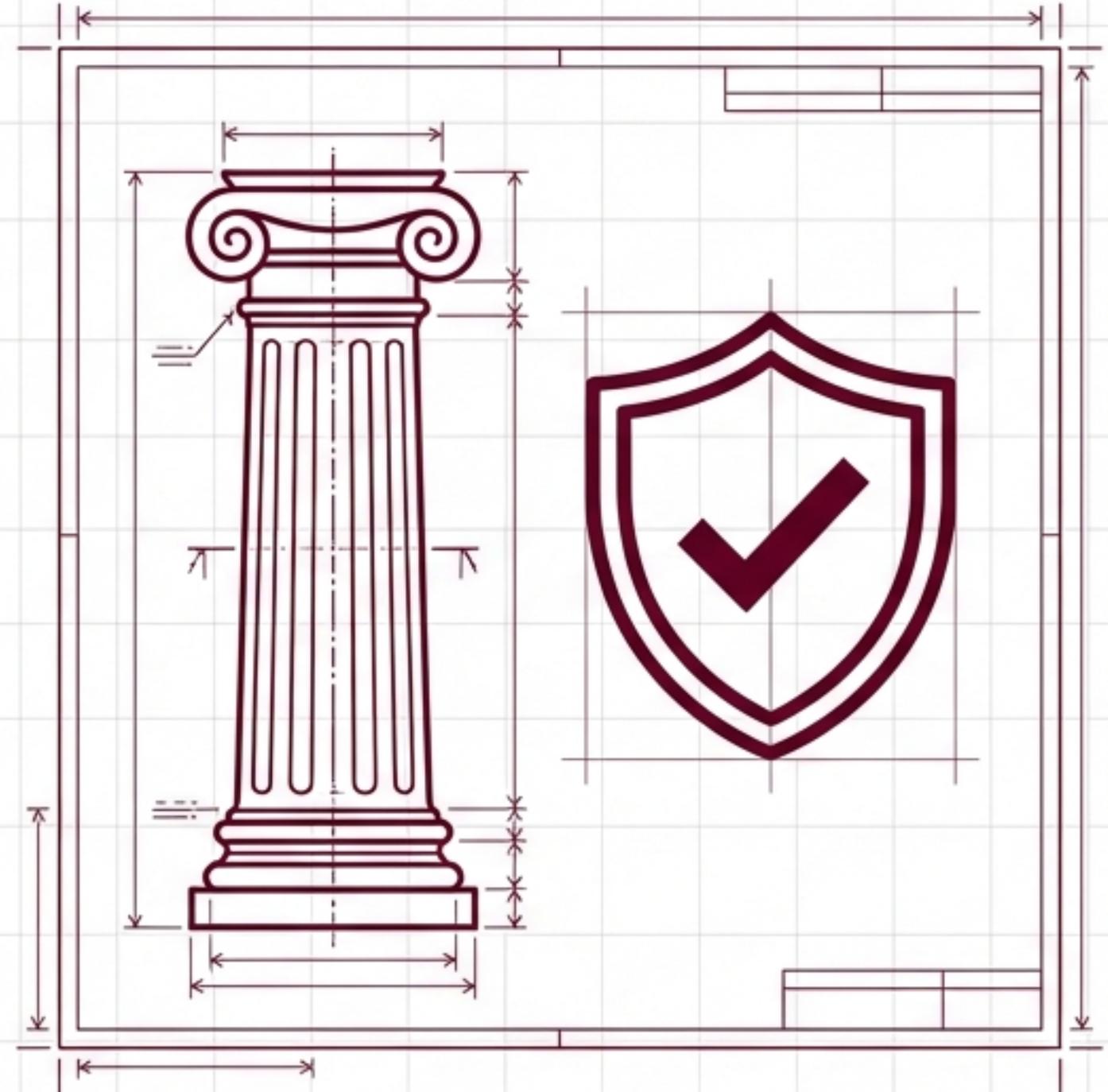
成功的生態系統：不僅是規則，更是動能



SOP：信任的共通語言

在商業網絡中，
可預測性等於可信度

當您嚴格執行 SOP，您向夥伴傳遞了一個訊號：「我重視您的業務，如同重視我的一樣。」SOP 不是束縛，而是消除風險的機制。



標準化 = 低風險 = 高信任

關鍵操作標準與執行細節



出席率 (Attendance)

穩定出席代表業務的穩定性。



一對一 (1-to-1s)

這是挖掘深度需求的時刻，而非閒聊。



培訓學分 (CEU)

展示您持續學習與進步的態度。

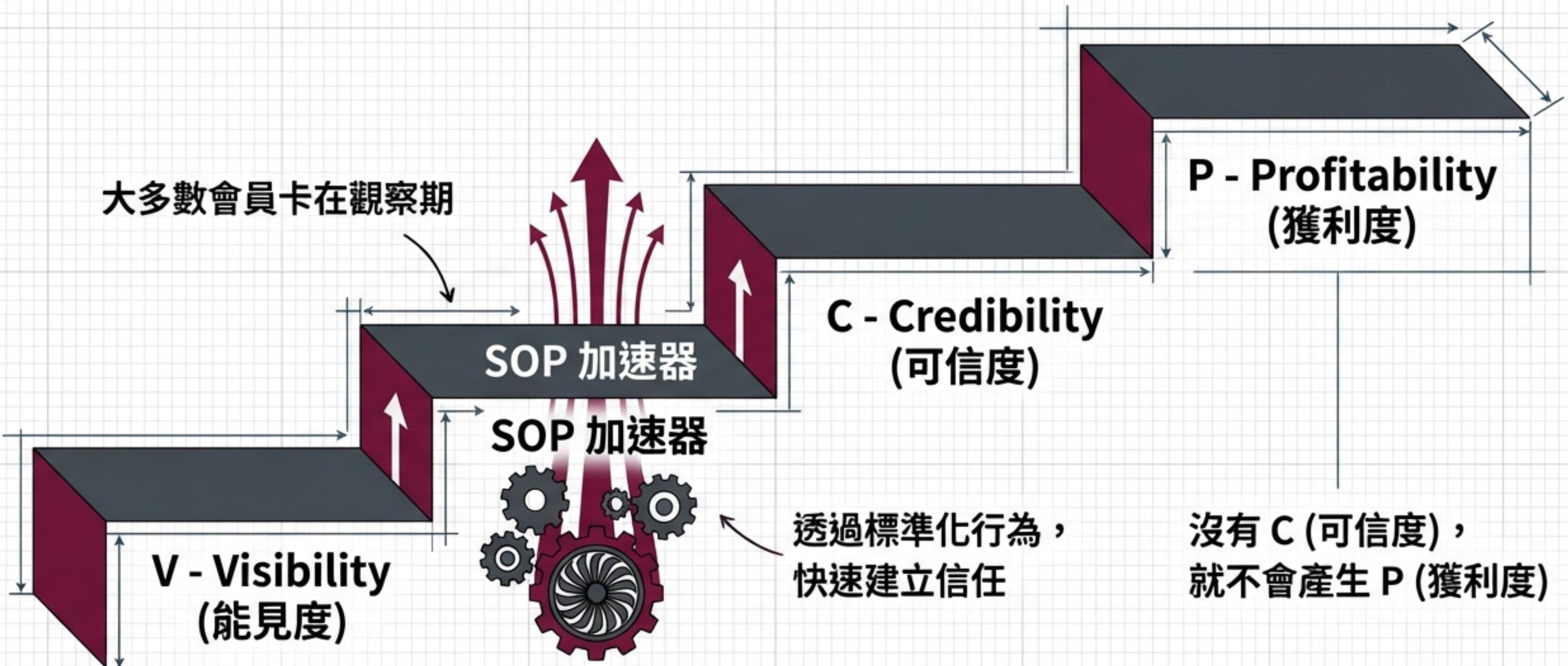


引薦單 (Referrals)

重質不重量，精準對接。

這些行為數據是夥伴評估是否將「頂級客戶」交給您的依據。

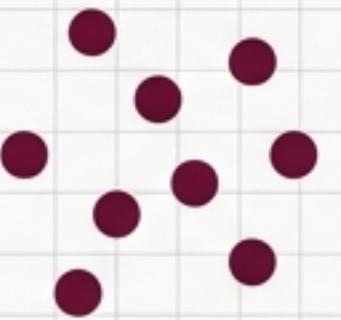
從「被看見」到「被信任」的 VCP 進程



團隊合作：超越交易的連結

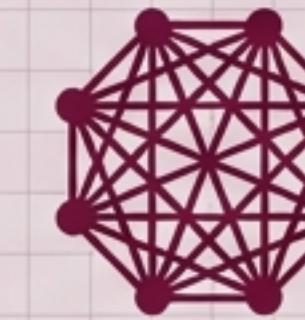
核心哲學：付出者收穫 (Givers Gain)

交易型網絡 (Transactional Network)



- 心態：我能從這裡得到什麼？
- 特徵：短視，缺乏忠誠

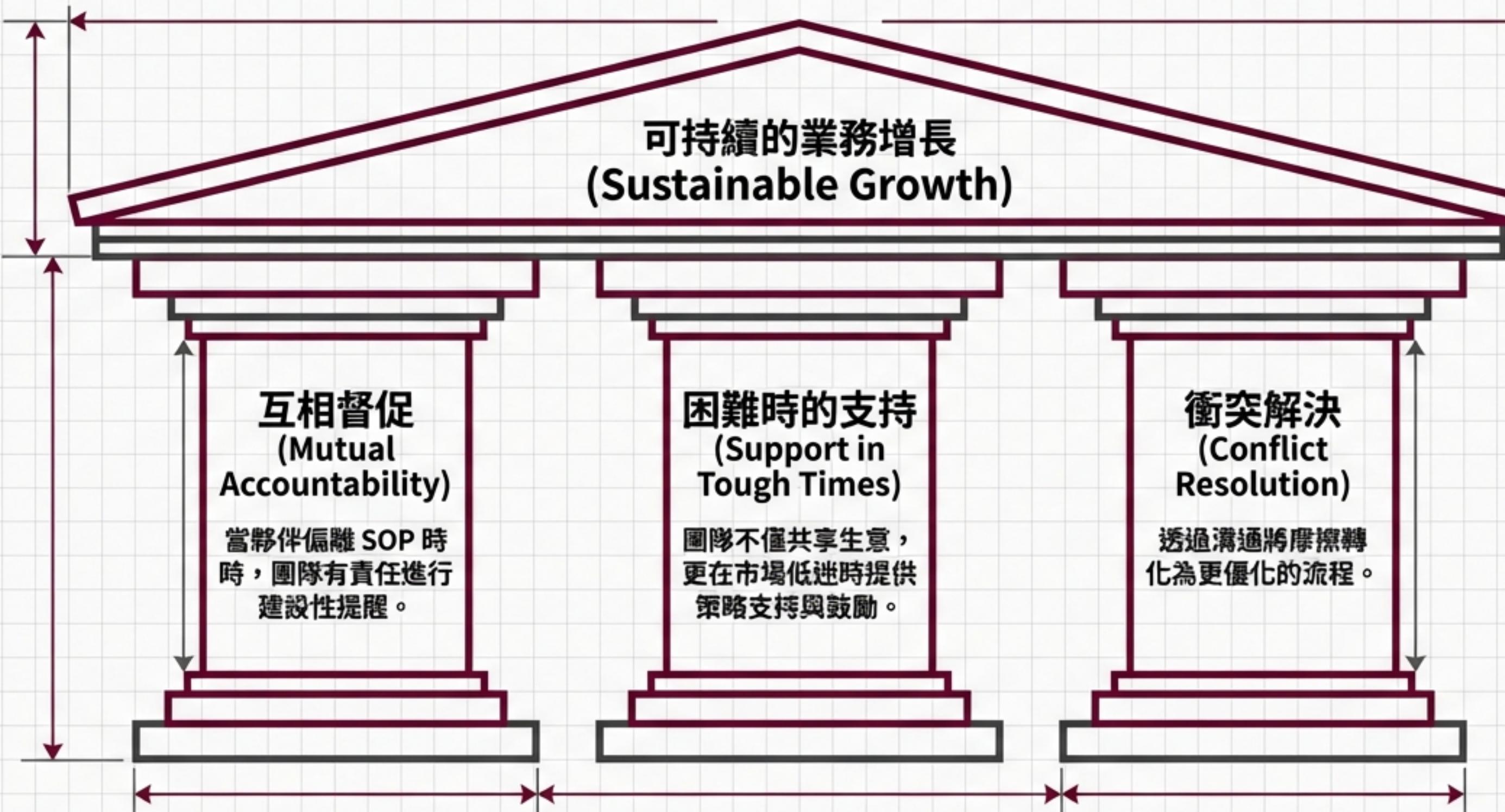
關係型團隊 (Relational Team)



- 心態：我能如何幫助團隊成員？
- 特徵：長期，資源共享

真正的團隊合作是將個人的網絡變成大家的資源。

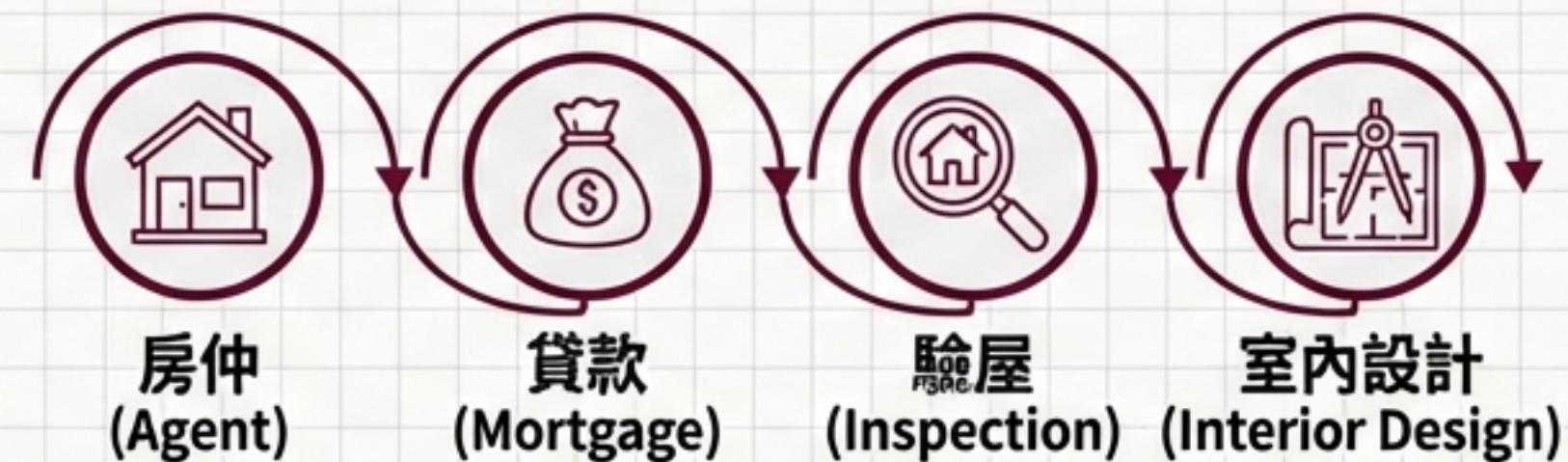
當責與支持：團隊合作的護城河



Power Team：您的菁英特種部隊

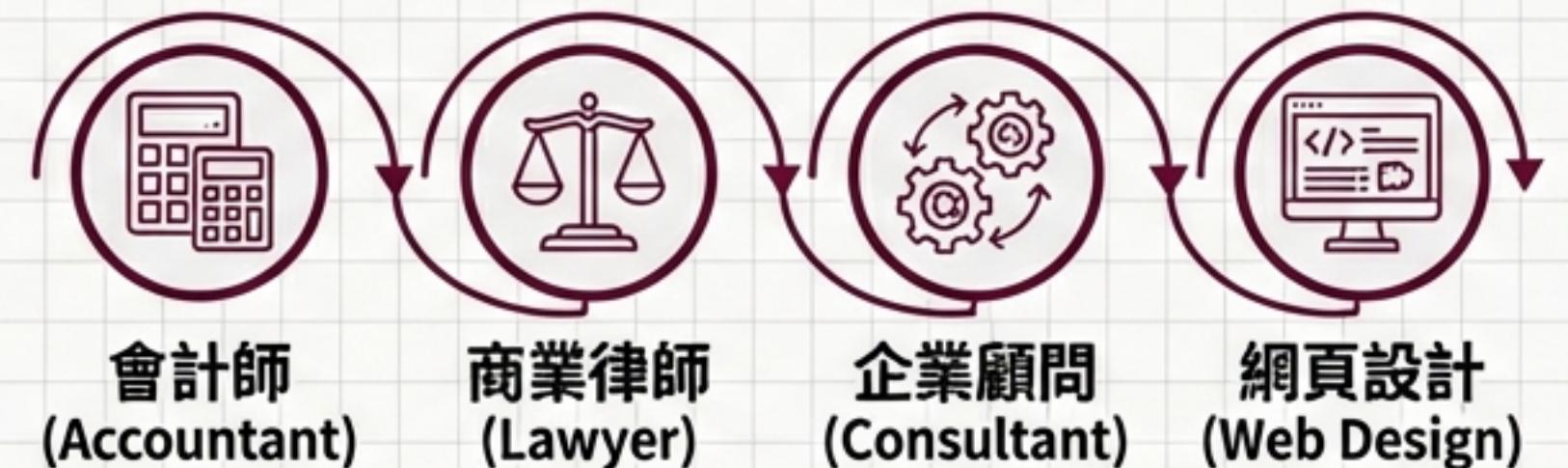
- 定義：一群在相同目標市場工作，但行業互補、不競爭的專業人士。

房地產鏈 (Real Estate Chain)



- 類比：一般會員是您的「鄰居」，Power Team 是您的「私人董事會」。

企業服務鏈 (B2B Services)



如何組建您的 Power Team

1. 識別缺口
(Identify Gaps)

誰是您客戶的上游？
誰是下游？

2. 精準邀約
(Targeted Invitation)

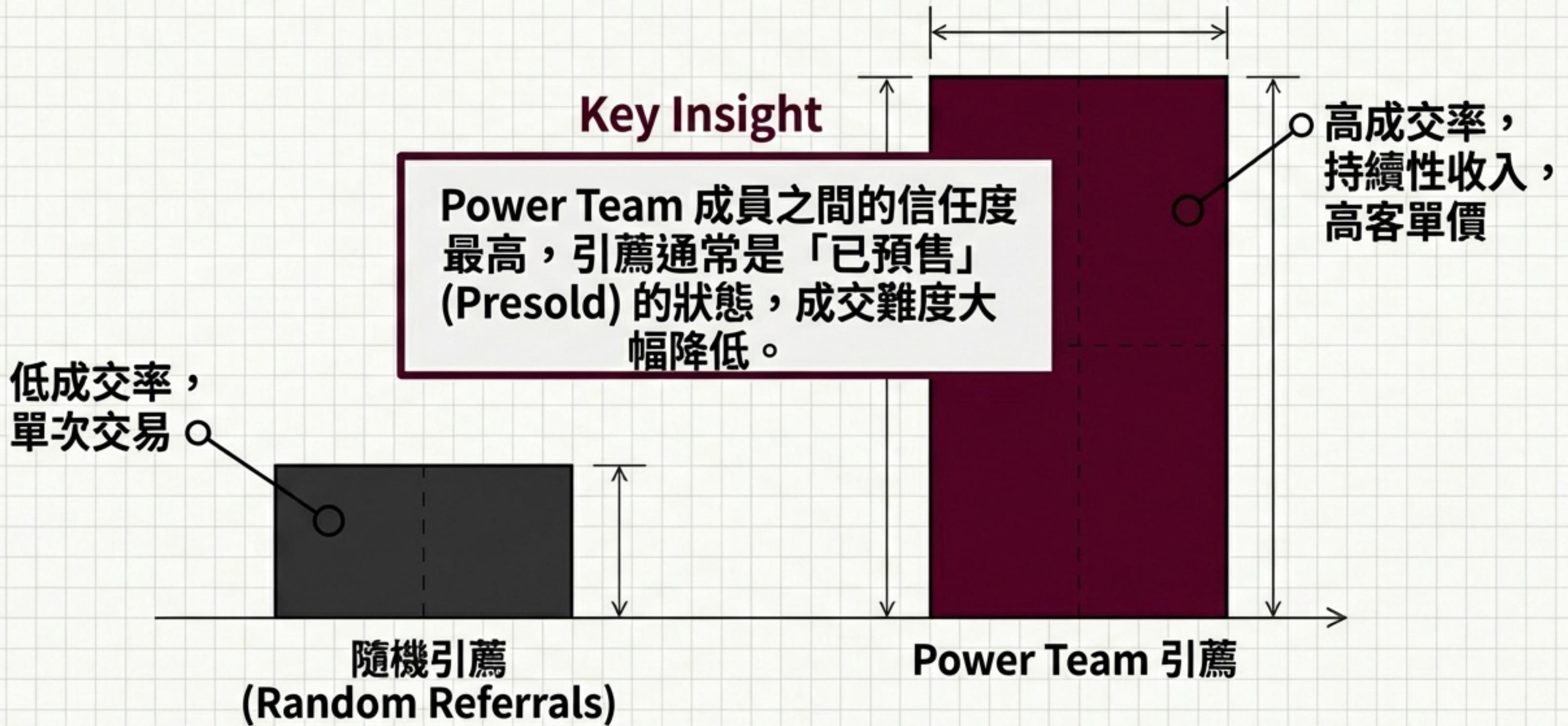
尋找特定行業的優質廠商填補空缺。

3. 過濾篩選
(Screening)

確保對方也認同 BNI 的 SOP 與文化。

目標：打造一個能夠「一站式」解決客戶問題的團隊。

乘數效應：為什麼您需要 Power Team



Power Team 的專屬運作規範

定期策略會議

獨立於例會之外，專注討論合作案件。

共享客戶名單

在合規前提下，識別共同目標客戶。

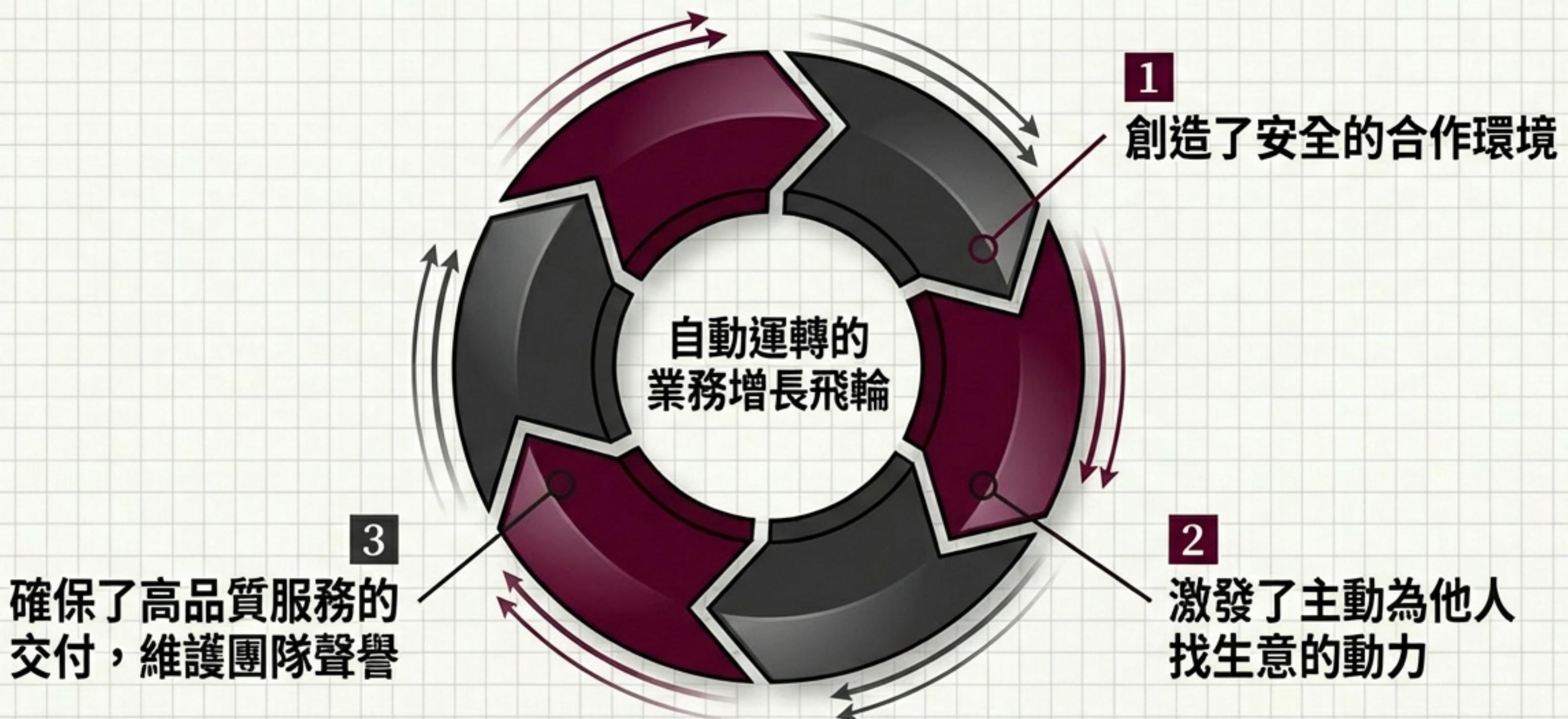
聯合行銷

共同舉辦研討會或活動，分攤成本，加倍曝光。

案例研討

分析成功與失敗的引薦案例，優化話術。

完整藍圖：當 SOP、團隊與 Power Team 同步運轉



自我診斷：您的飛輪哪裡卡住了？

**症狀：有出席
但沒生意**

解方：檢查您的
SOP 執行細節與
VCP 階段。

**症狀：有夥伴但
沒 Power Team**

解方：您是否主動
去填補產業鏈缺
口？

**症狀：有引薦但
但成交率低**

解方：檢查信任
基礎與團隊默契。

您的行動計畫

7

- SOP 檢視：查看自己過去一個月的各項數據。
- 盤點座位：列出 Power Team 中還缺席的三個關鍵職業。
- 發起會議：邀請現有的 Power Team 成員召開一次策略會議。
- 提供價值：主動為團隊成員做一次有質量的引薦。

商業是一場團體戰



遵守規範

建立團隊

共享勝利

不要單打獨鬥。啟動您的系統，讓 BNI 為您工作。