

BNI®

Business Network International



BNI ALGEMENE VOORWAARDEN
BELEID EN LEDENINFORMATIE

Welkom bij BNI, Business Network International,

Als BNI-lid is de informatie in dit document belangrijk.

Je wordt verzocht dit document goed door te nemen en de beleidshoofdstukken door te lezen.

De BNI-filosofie

Succes binnen BNI houdt in dat je een positief en actief lid bent van een organisatie die op onderling vertrouwen is gebaseerd. Dit vereist dat jij je inzet voor je medeleden en voor de filosofie van *Geven Loont*: door anderen opdrachten te bezorgen, kun je ook opdrachten terug verwachten.

Missie

Onze missie is om leden te helpen hun omzet te verhogen door middel van een structureel, positief en professioneel programma voor aanbevelingen marketing. Hierdoor kunnen duurzame, zinvolle relaties worden opgebouwd met goede ondernemers.

Gedragscode voor de leden

- 1) Ik lever hoogwaardige diensten tegen de prijs die ik heb opgegeven.
- 2) Ik ben oprecht ten opzichte van de leden en hun aanbevelingen.
- 3) Ik bouw goodwill en vertrouwen op onder de leden en hun aanbevelingen.
- 4) Ik ben er verantwoordelijk voor de aanbevelingen die ik ontvang op te volgen.
- 5) Ik houd mij aan de ethische normen van mijn beroep*.
- 6) Ik spreid een positieve en ondersteunende houding jegens BNI-leden ten toon.

* (In een formele ethische code gestelde beroepsnormen genieten voorrang boven de bovengenoemde normen.)

Algemene beleidsregels

- 1) Slechts **één persoon per beroep of classificatie** kan lid worden van een Chapter van BNI. De Lidmaatschapscommissie van elk Chapter heeft een beslissende stem met betrekking tot conflicten over classificaties.
- 2) Leden dienen hun **primaire** beroep, en niet een parttime bezigheid, te vertegenwoordigen.
- 3) De wekelijkse bijeenkomsten duren anderhalf uur. Leden worden geacht op tijd te komen en pas na afloop van de bijeenkomst te vertrekken.
- 4) Individuele leden mogen geen lid zijn van een tweede BNI-chapter of elke andere groep die slechts een persoon per beroepsgroep toelaat en wiens primaire doel het is elkaar aanbevelingen te geven, omdat dit hun inzet voor de andere chapterleden substantieel verkleint. Lidmaatschap commissies dienen dit beleid te handhaven.
- 5) **Aanwezigheid is van essentieel belang voor de groep.** Wanneer een lid niet aanwezig kan zijn, mag hij een vervanger (niet een lid van zijn eigen Chapter) naar de bijeenkomst sturen. Dit telt niet als afwezigheid. Een lid mag elk halfjaar drie maal afwezig zijn. Wanneer een lid vaker verstek laat gaan, kan hij geroeyeerd worden door het Leiderschapsteam of de Lidmaatschapscommissie van het Chapter.
- 6) Leden dienen bonafide aanbevelingen en/of bezoekers mee te brengen naar hun BNI Chapter. Chapters kunnen een minimum stellen aan het aantal aanbevelingen en/of bezoekers dat acceptabel is voor de instandhouding van het lidmaatschap.
- 7) Bezoekers mogen maximaal twee Chapterbijeenkomsten bijwonen.
- 8) De 10 minuten sprekers moeten een deurprijs meenemen. **Leden** die een bezoeker of een aanbeveling meenemen, komen in aanmerking voor de deurprijs.
- 9) Alle nieuwe leden moeten binnen 60 dagen na het begin van hun lidmaatschap het **Leden Succes Programma** in hun regio volgen. Pas daarna kunnen ze worden toegevoegd aan het sprekersrooster van hun chapter. Van nieuwe leden die niet tijdig het Leden Succes Programma hebben gevolgd, kan de beroepscategorie worden opengesteld door de lidmaatschapscommissie.
- 10) Een lid mag slechts om **buitengewone gezondheidsredenen afwezig** zijn. Leden mogen, na voorafgaande goedkeuring van de lidmaatschap commissie, maximaal acht weken medisch verlof opnemen, mits ze hun contributie over deze periode vooruit hebben betaald. Het BNI-lid kan wel

opteren om zich in deze periode te laten vervangen.

- 11) Het is de taak van het lid bezwaar in te dienen bij de Lidmaatschapscommissie van het Chapter indien een bezoeker in dezelfde beroepsgroep opereert als het zittend lid. Dit dient plaats te vinden **voordat** de bezoeker is toegelaten als lid. Indien er geen klachten zijn, neemt de lidmaatschapscommissie aan dat de leden instemmen met de toelating.
- 12) Leden die hun categorie willen wijzigen, moeten een nieuwe aanvraag voor lidmaatschap indienen en de goedkeuring van de Lidmaatschapscommissie verkrijgen voor deze wijziging van categorie.
- 13) Leden die van chapter willen veranderen, moeten een nieuwe aanvraag voor lidmaatschap ter goedkeuring indienen bij de Lidmaatschapscommissie van het Chapter waarheen ze willen worden overgeplaatst. Indien de wijziging wordt goedgekeurd, zijn alle kosten overdraagbaar.
- 14) In geval van problemen met een lid kan een Lidmaatschapscommissie, naar eigen goeddunken, een lid onderwerpen aan een proeftijd met betrekking tot de handelspraktijken van het lid of zijn inzet voor het Chapter.
- 15) Het lidmaatschap kan worden ingetrokken indien een lid de beleidsregels en/of de gedragscode van BNI niet naleeft. Een lidmaatschapscommissie van een Chapter kan het lidmaatschap intrekken. Bij ontbreken van een Lidmaatschapscommissie vervult het Leiderschapsteam deze taak.
- 16) BNI-beleid kan veranderen. Kijk op www.bnitos.com/privacy
- 17) Bij ontbreken van een Lidmaatschapscommissie fungeert het Leiderschapsteam als Lidmaatschapscommissie totdat er een is opgezet.
- 18) Anders dan normaal BNI-drukwerk mogen leden BNI Intellectueel Eigendom (bijv. logo, handelsmerken, namen, slogans, auteursrechtelijk beschermde materialen, enz.) niet gebruiken om welk product of welke dienst ook te vervaardigen, te distribueren, te verkopen, in de markt te zetten of te promoten of het BNI Intellectueel Eigendom anderszins te gebruiken zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van het BNI hoofdkantoor of Nationaal kantoor. Leden moeten verklaren zich te houden aan de BNI Branding Standards bij enig toegestaan gebruik.
- 19) BNI-ledenlijsten zijn bedoeld om aanbevelingen te verstrekken, niet om zonder voorafgaande toestemming de leden per e-mail, Direct Marketing of op andere manieren te benaderen.

Administratieve beleidsregels

- 1) Er is eenmalig inschrijfgeld verschuldigd. De contributie is jaarlijks of tweejaarlijks verschuldigd. Neem contact op met de Secretaris/Penningmeester voor bedragen. De contributie kan worden betaald per bank of per eenmalige machtiging.
- 2) BNI kan Chapters opzetten in elke gemeente waar mensen geïnteresseerd zijn in het ontwikkelen van een op aanbevelingenmarketing gebaseerd Chapter. Daarnaast behoudt BNI zich het recht voor meer dan één Chapter per gemeente te openen.
- 3) Contributie dient 30 dagen voor de vervaldatum betaald te zijn. Leden die nog niet hebben betaald op de eerste bijeenkomst van de maand waarin hun hernieuwde lidmaatschap ingaat, zijn **te laat** en krijgen een boete van €25 opgelegd. Wordt de betaling inclusief de boete niet alsnog binnen 15 dagen voldaan, dan worden deze leden **geroyeerd** door BNI.
- 4) De contributie wordt niet gerestitueerd. Op verzoek wordt aan leden met een goede reputatie een kredietbrief verstrekt voor het ongebruikte deel van hun contributie.
- 5) Contributie kan niet van de ene persoon op de andere worden overgedragen, tenzij de contributie door hetzelfde bedrijf is betaald.
- 6) BNI is een door BNI Enterprises Inc. geleverde marketingservice. BNI en haar franchisenemers behouden zich het recht voor de deelname van een lid aan het programma te beëindigen.
- 7) Leden die willen overstappen van hun huidige chapter naar een ander chapter moeten een volledig ingevuld lidmaatschapsformulier indienen bij de Lidmaatschapscommissie van het nieuwe chapter. Leden die minder dan 12 maanden lidmaatschap tegoed hebben, moeten bovendien een verlenging betalen. Leden die nog meer dan 12 maanden lidmaatschap tegoed hebben, hoeven niet extra te investeren. Bij aanvaarding in het nieuwe chapter wordt het tegoed uit hun vorige chapter, plus de verlenging indien van toepassing, toegevoegd aan hun lidmaatschap in het nieuwe chapter.

De BNI agenda

- 1) Vrij netwerken
- 2) Bezoekers en leden welkom heten. Leiderschapsteam, lidmaatschapscommissie, bezoekershosts, trainingscoördinator, mentorcoördinator en evenementencoördinator voorstellen
- 3) Doel en overzicht van BNI
- 4) Netwerktraining
- 5) BNI Netwerkkampioen bekendmaken
- 6) Doorgeven visitekaartjes(bak) en omzetbarometer
- 7) Nieuwe leden en/of leden die hebben verlengd welkom heten (en introduceren)
- 8) Wekelijkse presentatie van de leden
- 9) Welkom bezoekers, leden stellen hun voor (bezoekers geven presentatie)
- 10) Verslag van Lidmaatschapscoördinator
- 11) Verslag van Lidmaatschapscommissie
- 12) Secretaris/Penningmeester maakt sprekersrooster voor de komende zes weken bekend en introduceert de spreker(s) van deze week
- 13) 10 minuten presentatie, inclusief vragenronde
- 14) Aanbevelingen, bezoekers en/of geschreven getuigenissen: Bezoekers vertellen wat de meeste indruk heeft gemaakt tijdens de bijeenkomst
- 15) Aanbevelingencontrole
- 16) Verslag van Secretaris/Penningmeester
- 17) Chapterdirecteur bedankt bezoekers
- 18) Bekendmakingen, herinneringen, bijzondere mededelingen
- 19) Verloting deuroprij onder leden die bezoeker of aanbeveling bij zich hadden
- 20) Afsluiting

Programma richtlijnen

Programmarichtlijnen zijn geen beleidsregels maar zijn aanbevolen richtlijnen waardoor Chapters soepeler en effectiever kunnen draaien.

Andere Chapters bezoeken

- Leden die een Chapter bezoeken, dienen te melden dat ze van een ander Chapter afkomstig zijn.
- Bezoekende leden mogen niets doen of zeggen dat strijdig is met een lid van dat Chapter.
- Het Chapter moet voorzichtigheid betrachten met het verstrekken van aanbevelingen aan personen die ze niet kennen, onder wie bezoekende leden.
- Bezoekende leden betalen hun eigen ontbijt.
- Alvorens een ander Chapter te bezoeken, dient het bezoekend lid eerst de Chapter Directeur van dat Chapter te bellen.
- Een bezoekend lid mag op dezelfde basis als een gewone bezoeker bijeenkomsten bijwonen, namelijk maximaal twee keer.

Afwezig en laatkomers

- Niet of te laat komen betekent minder aanbevelingen voor de leden. De lidmaatschapscommissie van een Chapter kan daarom waarschuwingen verstrekken aan leden die regelmatig te laat komen of te vroeg vertrekken. Indien het probleem aanhoudt, dan kan het lid worden geroyeerd door de Lidmaatschapscommissie.

Vervangersprogramma

- Zoek je een vervanger? Denk dan eens aan je klanten, cliënten, patiënten, vrienden, familieleden en medewerkers.
- Het primaire doel van een vervanger is om een BNI-lid te vertegenwoordigen. BNI raadt aan het gebruik van een vervanger tot een minimum te beperken en adviseren om dit maximaal drie keer per 6 maanden te laten vervangen.
- Het chapter moet van tevoren weten dat er een vervanger komt. De Bezoekershost moet voorbereid zijn en de vervanger welkom heten bij de bijeenkomst.

Multi-Level Marketing

- BNI-leden die zich bezighouden met marketing op meerdere niveaus behoren binnen BNI hun producten en diensten te vertegenwoordigen, niet het element van handelsmogelijkheden van hun activiteiten.

Internationale Adviescommissie

Er is een Internationale Adviescommissie voor het behandelen van beleidskwesties die verband houden met BNI. De Commissie bestaat uit gewone leden (zoals jij) van verschillende Chapters binnen BNI. Doel van de Commissie is het waarborgen van open communicatie tussen de leden en het BNI-hoofdkantoor. Indien je een kwestie of klacht wilt voorleggen aan de Commissie, kun je voor meer informatie contact opnemen met je Area Director Consultant, Regional Director of Executive Director.

Wat krijg ik voor mijn geld?

Zoals bij veel prestatiegerichte activiteiten, lijkt het systeem eenvoudig dankzij getrainde BNI-directeuren.

In ruil voor de contributie ontvangt een BNI-lid

- 1) Kansen op nieuwe aanbevelingen.
- 2) Praktijkgerichte training en oefening in het spreken in het openbaar en in het specifiek aan de man brengen en verkopen van zichzelf en zijn/haar diensten/producten.
- 3) Bijzondere handelscontacten die omgezet kunnen worden in langdurige strategische samenwerkingsverbanden op regionaal of mondiaal niveau.
- 4) Speciale begeleiding op het gebied van aanbevelingenmarketing door getrainde en getalenteerde BNI-directeuren. Indien een lid volop profijt haalt uit de bovenstaande voordelen, zijn deze vele mate groter dan de financiële investering in een BNI-lidmaatschap. Het lidmaatschap biedt talloze voordelen, waarvan een belangrijk voordeel de internationale samenwerking met andere BNI-chapters en -leden is. Deze mondiale contacten worden steeds belangrijker voor ondernemingen en hun opdrachtgevers.

BNI verdeelt het contributiegeld ongeveer als volgt

- a) Chapter Marketing: Brochures, uitnodigingskaarten, door BNI gepubliceerde boeken, herdrukken van nieuwsartikelen, handelsbeurzen, periodieke persberichten, PR-ondersteuning en promotie via de websites www.bni-nederland.nl en www.bni-vlaanderen.be
- b) Chapterondersteuning: vinyl kaartjesmappen, badges, voldoende aanbevelingsbriefjes en omzetkaartjes. Handboeken en trainingsmateriaal voor Leiderschapsteams, lidmaatschapsformulieren, ondersteuning van BNI Directeuren, workshops, awards, certificaten, reversspelden, ledenhandboeken, ondersteuning door het hoofdkantoor van BNI Nederland en Vlaanderen.
- c) Administratiekosten: Kantoorkosten, zoals telefoon.
- d) Personeelskosten: Vergoeding voor kantoormedewerkers voor het verschaffen van telefonische informatie, het reageren op verzoeken van Chapters, het opstellen van persberichten enz.

Vergelijk de waarde

Als je lid bent van BNI beschik je over ongeveer 40 ambassadeurs die jouw product of dienst dagelijks promoten.

Goede aanbevelingen

Deze bieden de mogelijkheid zaken te doen met iemand uit de markt die je producten of diensten wil aanschaffen. Hoewel het geen gegarandeerde verkoop is, vormt een goede aanbeveling een open deur om je bedrijfsactiviteiten te bespreken met iemand die geïnteresseerd is in je producten of diensten. Elk lid kent een groot aantal andere mensen. Dit uitgebreide netwerk vormt voor leden van BNI een rijke bron aan potentiële opdrachten en opdrachtgevers.

Aanbevelingenmarketing

Is de meest kosteneffectieve vorm van reclame. BNI biedt een gestructureerde omgeving voor het ontwikkelen en uitwisselen van hoogwaardige aanbevelingen. Ter vergelijking: het verkrijgen van aanbevelingen via een eenmalige advertentie van 10 x 10 cm kost gemiddeld € 1.500 volgens een onderzoek dat werd gepubliceerd in *The World's Best Known Marketing Secret*. Het gemiddelde BNI Chapter verstrekt per maand ruim 60 aanbevelingen aan de leden. Op basis van 5 onderzoeken in het VK & Ierland over een periode van 3 jaar kan worden geconcludeerd dat elk BNI-lid per jaar gemiddeld meer dan € 39.000 aan potentiële omzet ontving via andere leden.

Changing the Way the World Does Business™



Changing the Way the World Does Business®

BNI Nederland & Vlaanderen

Navolaan 15-39

9501 VJ Stadskanaal

Nederland

Tel. : +31 (0) 599 822818

E-mail: admin@bni-nederland.nl

Versie 07-2023