

Arkusz aplikacyjny do Grupy BNI

Imię i nazwisko kandydata	Nazwa firmy	Branża
Uzupełnij wcześniej	Uzupełnij wcześniej, ale zapytaj czy prowadzi jakieś inne firmy, możesz również wcześniej sprawdzić w bazach typu rejestr.io itp.	Uzupełnij wcześniej
NIP	Prowadzący spotkanie	Profil na LinkedIn
Uzupełnij wcześniej lub później	Twoje nazwisko	Uzupełnij wcześniej

1.	Dominująca działalność, specjalizacja, najpopularniejsze produkty	Zapytaj o główny produkt, usługę, na czym aktualnie generowany jest największy przychód i największa część zysku. Zapytaj o cały obszar, ale też o konkretne produkty i usługi.
2.	Siedziba firmy / strona www	- Uzupełnij wcześniej stronę www, miej ją również otwartą na spotkaniu. - Uzupełnij wcześniej siedzibę wg. ogólnodostępnych danych, zapytaj czy wszystko się zgadza. Zapytaj również o inne biura, oddziały itp.
3.	Jak długo działa firma?	Zapytaj o rok założenia, ale też o początki – skąd taki pomysł na biznes, jak firma wyglądała kiedy startowała. To ważna część dla kandydata – oddaj szacunek, dopytuj z zainteresowaniem, ale nie przeciągaj tego etapu – o historii firmy można rozmawiać godzinami, ale wystarczy kilka minut.
4.	Liczba zatrudnionych pracowników	Zapytaj również o formę zatrudnienia. Ile osób na full time, ilu współpracowników, freelancerów. Jak rozkłada się zatrudnienie – ile osób w centrali, oddziałach, ile osób w biurze, na produkcji itp. Postaraj się zrozumieć biznes.
5.	Liczba klientów (rząd wartości)	- Kilkunastu, kilkudziesięciu, kilkuset klientów? - Jak rozkłada się portfel klientów? Czy większość przychodu generuje 5 kluczowych klientów a pozostałych 100 np. 10%? Czy masz setki drobnych klientów? Pośredników? Dystrybutorów?
6.	Wspólnicy, udziały w firmie (%)	- Czy masz wspólników? - Ile mają udziałów? Czy działają operacyjnie w firmie? - Kto zajmuje się jakim obszarem? Czy wszyscy zostają, a może któryś ze wspólników planuje wyjść z firmy itp.?

7.	Przychody za ostatni zamknięty rok	- Możesz wcześniej uzupełnić tę część wg. raportów typu rejestr.io - Obarczone są niestety pewną bezwładnością – dane pojawiają się po czasie. - Nawet jeżeli masz dane za wcześniejszy rok i o tym powiesz – pokazanie, że wcześniej to sprawdziłeś, podkreśla Twoje przygotowanie.
8.	EBITDA za ostatni zamknięty rok	Zysk operacyjny. Możesz również zapytać skąd taka kwota. Jeżeli jest niska w stosunku do przychodów, możesz np. zapytać czy biznes jest nisko marżowy, czy w tym roku postawili na np. reinwestowanie środków.
9.	Plan przychodów na obecny rok	Prognoza, szacunek. Jeżeli ktoś nie jest w stanie określić dokładnie – widełki.
10.	Plan EBITDA na obecny rok	Prognoza, szacunek. Jeżeli ktoś nie jest w stanie określić dokładnie – widełki.
11.	Najpopularniejsze produkty, usługi, z których jesteś najbardziej dumny - TOP 3	„Z czego jesteś dumny?” - Które produkty chcesz rozwijać, który produkt mocno wpłynął na rozwój Twojej firmy, które z Twoich produktów lub usług mają szczególne znaczenie i wartość dla klientów, które dla firmy itp.
12.	Przykładowi klienci - TOP 3	Klienci, którymi chcesz się pochwalić. Możesz użyć różnych kluczy – powiedzieć o największych markach, które obsługujesz, znanych brandach, możesz powiedzieć o tych firmach, które generują największy przychód czy największą marżę albo o tych, z którymi najlepiej Ci się współpracuje. Najlepiej zapytaj o wszystko.
13.	Typ klientów, z którymi współpracujesz, co ich charakteryzuje?	W jakich branżach działają, czy są to duże czy małe firmy, kto decyduje o zakupie Twojego produktu lub usługi – właściciel, zakupowiec, dyrektor marketingu, kierownik sekretariatu? Gdzie można znaleźć Twoich klientów, co robią, czego szukają, dlaczego Cię wybierają itp.?
14.	Jakich klientów nie chcę obsługiwać?	- Współpraca, z którymi firmami jest dla Ciebie „kulą u nogi”. - Dla kogo Twój produkt nie jest dobry? Jakie produkty lub usługi wycofujesz.
15.	Cele biznesowe 3+1?	- Twoje cele: - Sprzedaż i zwiększanie przychodów: klienci, kwota, nowe rynki, nowe lekki sprzedażowe, nowe produkty itp. - Know how, optymalizacje, rozwój biznesu: jakie zmiany planujesz poczynić w firmie, jakie kierunki rozwojowe przyjmujesz, gdzie widzisz szansę dla biznesu. W jakich obszarach potrzebujesz usystematyzować biznes itp. - Nowe biznesy, wspólnicy, kluczowi partnerzy: jakich nowych inicjatyw szukasz, jakie trendy obserwujesz, szukasz wspólnika, inwestora, może sam chcesz zainwestować? +1 dotyczy społeczności – opisane w kolumnie poniżej

16.	Cele + 1 społeczność, networking, inne	Jakie inne rzeczy – nieopisane wyżej są dla Ciebie ważne, co planujesz, jakie masz cele? Może są to cele prywatne? Może chcesz założyć fundację, żeby pomagać innym albo wyprowadzić się do Tajlandii? Co zaprzęta Twoją głowę?
17.	Zarys strategii oraz najważniejszych zaplanowanych działań	Jaki masz plan na realizację swoich celów w firmie. Na czym się aktualnie skupiasz? Jakie są najważniejsze działania w firmie? Jakimi rzeczami Ty jako właściciel będziesz się zajmował?
18.	Czego poszukuję biznesowo (1-2 najważniejsze dla mnie rzeczy)	- Pierwsza rzecz, która przyszła Ci do głowy. - Tzw. „jedna rzecz” – jeżeli będziesz to miał, to wszystko inne stanie się nieistotne albo prostsze. Np. inwestor, oddział w Stanach Zjednoczonych, zatrudnienie Dyrektora ds. Eksportu, uwolnienie się operacyjnie z bieżących działań firmy itp.
19.	Czy byłeś na spotkaniu BNI+, kiedy?	- Skąd się u nas wzięłeś. Czy byłeś wcześniej na spotkaniu? - Jakie przemyślenia po tych spotkaniach?
20.	Źródło kontaktu i stopień powiązania z nim	- Kto zaprosił Cię na spotkanie? - Skąd się znacie? - Współpracujecie biznesowo?
21.	Kogo z BNI+ znasz, z kim współpracujesz?	Z kim jeszcze z BNI, BNI+ się znasz, z kim współpracujesz? Znasz się z tymi osobami prywatnie, biznesowo?
22.	Czego dowiedziałeś się o BNI+ i co zwróciło Twoją uwagę?	- Jakie są Twoje przemyślenia po spotkaniu. Jakie elementy zwróciły Twoją uwagę? - Z którymi osobami rozmawiałeś? Widzisz jakieś szanse i możliwości dla siebie?
23.	Twoje obecne doświadczenie z organizacjami biznesowymi, branżowymi, stowarzyszeniami	- Czy jesteś lub byłeś w innych organizacjach? - Jakie są Twoje doświadczenia?
24.	Dlaczego rozważasz Członkostwo w BNI+?	- Czy i jeżeli tak, to dlaczego rozważasz staranie się o przyjęcie do BNI / BNI+? - Czy widzisz, że jest to dobre uzupełnienie strategii Twojej firmy? Jakie możliwości rozwoju Twojego biznesu widzisz w BNI?
25.	Do której Grupy BNI+ kandydujesz?	To zazwyczaj Grupa, którą odwiedzałeś, w wyjątkowych przypadkach – na przykład brak wolnej branży może być inaczej.
26.	W którym mieście mieszkasz, gdzie jesteś najczęściej?	Jeżeli to więcej niż jedno miasto, jak procentowo rozkłada się Twoja obecność w tych miastach? Czy są jakieś określone dni tygodnia lub pory miesiąca, w których przebywasz w jednym lub drugim mieście?
27.	Funkcja w firmie (formalna)?	Co widnieje na Twojej wizytówce i w stopce e-mailowej?

	Czym się zajmujesz jako właściciel / udziałowiec firmy?	Czym operacyjnie zajmujesz się w firmie? Jakiej są Twoje najważniejsze zadania? Czy są rzeczy, które tylko Ty robisz w firmie? Co to jest?
28.	Co stanowi dla Ciebie największe wyzwanie biznesowe?	O czym myślisz, kiedy budzisz się w nocy? Co spędza Ci sen z powiek?
29.	Jakie są Twoje 3 najważniejsze priorytety?	Czemu nadałeś teraz pilność? Co masz w kalendarzu w najbliższych miesiącach?
30.	Jak wygląda Twój przykładowy tydzień pracy? Jak radzisz sobie z natłokiem pracy?	Dużo pracujesz? Ile godzin, w które dni? Czym się zajmujesz? Czy są to powtarzalne rzeczy, czy spontaniczne? Czy masz czas na myślenie koncepcyjne?
31.	Co Cię motywuje?	- Dlaczego robisz to co robisz? Co Cię cieszy? - Dlaczego prowadzisz i rozwijasz tę firmę? - Co sprawia, że uśmiechasz się, gdy wstajesz rano?
32.	Rodzina? Sukcesja, relacje?	- Jak wygląda Twoje życie rodzinne? - Masz żonę, dzieci? W jakim wieku są Twoje dzieci? - Masz dla nich czas? Jak spędzacie wspólnie czas? - Czy Twoja rodzina jest zaangażowana w biznes?
33.	Pasje	- Co Cię cieszy? - Co robisz poza pracą? - Czy masz czas na pasje? Czy masz pasje, które „zaparkowałeś” – chciałbyś do tego wrócić lub zacząć to robić, ale jeszcze się to nie wydarzyło?
34.	Gdzie widzisz siebie za rok/dwa/trzy?	- Jak chcesz spędzać czas? Jak chcesz pracować? Co robić w firmie? - Jakie masz marzenia? - Jak chciałbyś, żeby wyglądało Twoje życie prywatne? Chcesz więcej czasu spędzać z rodziną i przyjaciółmi? Chcesz więcej podróżować? A może taki styl życia, jak prowadzisz aktualnie, jest dla Ciebie idealny?
35.	Jakimi zasadami kierujesz się w życiu?	- Co jest dla Ciebie ważne? - Jakie zasady, wartości Ci przyświecają? - Jakie są rzeczy, z których jesteś dumny w swoim postępowaniu? - Jakie rzeczy są dla Ciebie niedopuszczalne?
36.	Jakie jest twoje największe osiągnięcie prywatne?	- O czym opowiadasz przyjaciołom? Jakie wspomnienie sprawia, że się uśmiechasz na myśl o tym, co zrobiłeś? - O czym pierwszym pomyślałeś?
37.	Jakie jest twoje największe osiągnięcie zawodowe?	- Co uważasz za swój sukces biznesowy? - Co pierwsze przyszło Ci do głowy?
38.	Możliwość zaangażowania w rozwój i działania BNI+	Czy znajdziesz czas, aby rozwijać swoją firmę z wykorzystaniem BNI+?

39	Co mogę wnieść do Grupy BNI+? 1. Kontakty 2. Wiedza 3 Zasoby	• Jeżeli zostałbyś przyjęty do Grupy, jak możesz wesprzeć BNI i osoby zrzeszone w BNI?
40	Czy masz jakieś pytania?	• Co potrzebujesz jeszcze wiedzieć nt. działania z nami, Członków czy innych rzeczy?

Miejsce na notatki:

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper has a slight shadow on the right side, suggesting it's resting on a surface.

Notatki, wnioski, pytania, akcje, kolejne kroki, termin realizacji:

W tym miejscu zapisuj wszystkie rzeczy, które należy zrobić po spotkaniu.

Możesz zapisywać pomysły, które w dalszej części pomogą Ci pokazać komuś wartość z działania w BNI. Nie musisz wszystkich omawiać, nie musisz wszystkim się dzielić.

Możesz tutaj również zapisać najważniejsze rzeczy, które podczas spotkania zaimponowały Ci w rozmówcy, na końcu spotkania możesz się do nich odnieść.

Warto również powiedzieć na końcu:

„Mam sporo notatek i pomysłów nt. tego, co moglibyśmy razem zrobić”.

W zależności od modelu wykorzystywania pomysłów, możesz omówić je od razu lub na kolejnym spotkaniu (gdy się przygotujesz).