

ビジネス営業上で、 こんな悩みはありませんか？

- 交流会に出て、実際の仕事にはなかなか結びつかない。
- 売り込まれてばかりで、自分の売り先が見つからない。
- 飲み会で仲良くなっても、仕事の話にならない。
- 仕事を紹介しても、その後お礼もフィードバックもない。
- 信頼出来る異業種のパートナーが欲しい。

このような悩みを解消し、お互いに win-win の関係を築くためには、ある程度の規則（制度）が必要と考えています。そのため、**一般社団法人日本ビジネスパートナー協会（JBP）** を発足させました。

日本ビジネスパートナー協会の しくみと役割

日本ビジネスパートナー協会は、固定会員による、ビジネスを紹介しあう会です。

一過性の交流や友人関係ではなく、ビジネスを紹介し合う事を目的とします。

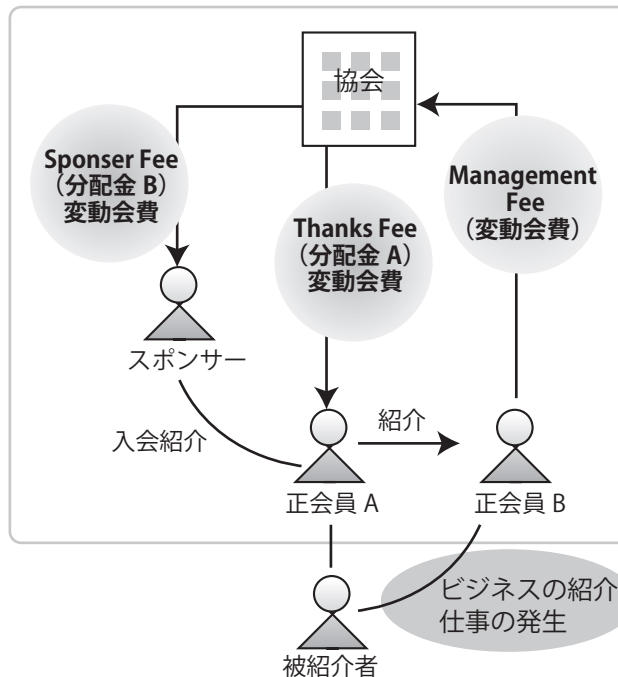
月1回の定例会、お互いのビジネスの情報共有、スポンサー制度など、さまざまなしくみ・制度を利用し、「紹介したい」と思わせる環境を協会の中で作ってゆきます。会員の皆さんが win-win になる・・・これが日本ビジネスパートナー協会の役割です。

スポンサー制度で、 全ての会員にフェアなビジネスを。

正会員 A からの紹介により、正会員 B のビジネスが成立した場合、協会に Management Fee（変動会費・事前に申請された粗利率申告書に記載された割合）を支払って頂きます。

この Management Fee から紹介した正会員 A に、Thanks Fee（分配金 A）として、その正会員 A を紹介したスポンサーに変動会費が Sponser Fee（分配金 B）として、それぞれ支払われます。

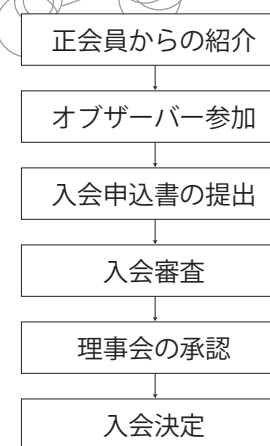
Thanks Fee などのルール



スポンサーの責任と権利



入会審査フロー



入会に際しては、正会員をスポンサーとし、入会審査部の審査の上、理事会の承認によって決定されます。正会員は、他の正会員からの紹介を受ける権利と、無料で定例会に出席できる権利、定例会にて自社紹介時間を得る権利、Thanks Fee などを受け取る権利を得ます。

定例会のご案内

定例会は正会員に与えられる権利と義務のため、費用は年会費に含まれます。

定例会の目的は、会員間での紹介活動を活性化するためのプレゼンテーションと、協会の運営に関わる必要事項を報告する事で、正会員間の紹介促進の場とします。

オブザーバーの参加

定例会は正会員の紹介により、参加費を払う事でオブザーバーとしての参加が認められます。