

一 對 一 訪 談 表
O N E - T O - O N E S L I P

王 小 明 WANG XIAO MING
產 業 名 稱 產業英文名



目 錄 | C O N T E N T S

	0.新會員出村檢核追蹤表 New Member Onboarding Tracker	P. 3~4
	1.30秒自我介紹 30-Second Presentation	P. 5~7
	2.會員資料表 Biography Sheet	P. 8~11
	3.GAINS工作表 GAINS Worksheet	P. 12~13
(事業擴張版圖表) BNI 4+1表	4.業務人脈圈 Contact Sphere Worksheet	P. 14~15
	5.最近的十位客戶表 10 Customers Worksheet	P. 16~17
	6.一對一追蹤表 DANCE CARD	P. 18~20
	7.產業九宮格 Industry Grid	P. 21~22
	8.最後檢視 REVIEW	P. 23

新會員出村檢核追蹤表 | New Member Onboarding Tracker

在新會員出村前，不懂系統使用的情況下，只能依照規定與「流程範圍內」的指定對象進行一對一交流（作為新會員教學練習與習慣養成），不開放與流程以外的其他會員進行一對一交流與推廣與銷售。只要在一個月內順利**完成檢核表內容與流程**並拿到**綠燈**，就能正式開始運作。

新會員出村檢核表 | New Member Onboarding Tracker

檢核項目 Checklist items				
順序	任務項目	注意事項	任務NPC	進度(完成請✓選與紀錄狀況)
1	Line 群組加入及使用說明	商務交流群 & 放入名片	副主席	
2	個人名牌 & 新會員護照	宣示當天提供	秘 財	
3	會員121資料填寫	填入預計初版完成日期	導 師	
4	新會員護照第一次導讀	填入導讀日期	導 師	
5	Zoom 及 Connect APP 安裝	熟悉工具	導 師	
6	網頁版Connect 確認資料完整	熟悉工具	導 師	
7	確認了解綠燈計分方式	熟悉計分方式	導 師	
8	第二次導讀及與導師121	121技巧教學與演練	導 師	
9	與導師協調員121	121技巧教學與演練+審核	導師協調員	
10	與主席121	介紹分會發展+南區	主席	
11	與副主席121	解釋總政策與內規	副主席	
12	與成長121	協助願景與規劃產業鏈	成長	
13	MSP教育訓練(導師陪同)	加入6週內參加	導 師	
14	完成帶來一位來賓	加入6週內完成	導 師	
15	與支持董固121	加入6週內完成	支持董顧	
16	與董顧121	加入6週內完成	董 顧	
17	綠燈結業後報名"專業短講"	擬定簡報定向	秘書財務	

30秒自我介紹 | 30-Second Presentation

新會員加入前的準備頁面：*各分會可以在投影片母片更改成各分會30秒的頁面

每個會員在每次例會中有30秒的時間去讓夥伴與來賓加深印象

1. 姓名 | 公司
2. 公司產品、服務
3. 一個經典的成功案例(附加價值)
4. 希望尋求怎麼樣的業務引薦
5. 一個好記響亮的口號(Slogan)
6. (額外你也可以準備道具、發揮你的創意)

王小明 WANG XIAO MING

SLOGAN

行業代表：

公司：

服務項目

-
-
-

需求引薦

下一位：XXX

會員資料表 | Biography Sheet

會員資料表共分成「商業資訊」、「個人資訊」、「綜合資訊」，會員資料表最主要的目的是取得121夥伴的「信任感」，詳細說明自己的資料是基本作法，最好在填寫自己的資料盡量跟自己的專業別有所關聯。

檢視提醒

- 1.取得信任感的前提，是因為我們有共同的語言。
- 2.精準自己的資訊，若無，可寫無，一切自在。

1.商業資訊 Business Information

我們的發言人		王小明XXXX 代表	生日	XXXX.XX.XX	星座	XX座	編修日期	2026.06.23編修
商業資訊	公司名稱					學歷		
	職業							
	專業							
	地址							
	前一份工作類型				行業經驗	年	目前行業經驗	年
			行業經驗	年				

1. 「前一份工作類型」，以工作時間最長或與目前事業有相關的工作。

2.個人資訊 Personal Information

個人 資 訊	配偶			
	孩子			
	寵物			
	業餘愛好	個人		
	感興趣活動	團體		
	居住地		居住年限	年

1. 「個人業餘愛好」與團隊興趣活動要區隔。
2. 「感興趣的活動」應該是要跟自己的商務發展有所關聯、能夠開啟話題並引起共鳴。

3.綜合資訊 General Information

綜合 資 訊	我強烈願望是		QRcode (官網或line)
	沒有人知道的祕密		
	我成功的關鍵		

- 1. 「我強烈願望是」設定5至30年的願景與目標計畫，依照SMART原則（ Specific 明確的、 Measurable 可衡量的、 Achievable 可達成的、 Relevant 相關的、 Time-bound 有時限的。）
- 2. 「沒有人知道的祕密」能夠給你正面的評價以及引發好奇心的秘密。
- 3. 「我成功的關鍵」成功方法的價值觀、人格特質。

GAINS工作表 | GAINS Worksheet

「GAINS工作表」最主要的目的聚焦設定與如何達到目標，又稱收穫工作表（Gains：效益/收穫）

「G」目標、「A」成就、「I」興趣愛好、「N」人際關係、「S」技巧，

撰寫與述說順序亦可考慮由 A→N→I→S→G 寫亦可。

檢視提醒

1. 「技巧」關於你本業的專業技巧、非本業的專業技巧、對你本業有幫助的專業技巧。
2. 你的「人際關係」是指你的人脈硬實力、有效人脈、可邀約可合作的來賓。
3. 「興趣愛好」是否是有機會對接商務的活動。
4. 你的「目標」是否夠具體化，並有設定一個時間期限，例如設定短中長期(1年2年3年 或 1年3年5年)，逐步實踐與修正。

<p>Goals/目標 5</p> <p>目標是指公司或個人想要達到的目的或滿足你個人的要求或對你來說重要的人。你需要明確你的目標並且要對他人的目標有清楚的認識。和他人建立關係最好的方法就是幫助他們達到他們的目標！</p>	<p>短期目標：</p> <p>中期目標：</p> <p>長期目標：</p>
<p>Accomplishment/成就 1</p> <p>人們喜歡談論令她們感到驕傲的事。請記住，觀察他人最好的方法就是知道他們已經達到怎樣的目標。可以從你的成就推測出你的知識，技巧，經驗和價值觀。請準備好和你會面的人分享你的成就吧。</p>	<ul style="list-style-type: none">
<p>Interest/興趣愛好 3</p> <p>你的興趣愛好可以幫助你和他人建立關係。像體育運動、閱讀、聽音樂等等就是興趣愛好。人們喜歡花時間談論他們興趣愛好。當你和你的聯繫人有相同的興趣愛好時，可以鞏固你們之間關係。</p>	
<p>Networks/人際關係 2</p> <p>你有許多的人際關係，包括正式的和非正式的。一個人際關係可以是一個組織、一種制度、一家公司或你交往的個人。</p>	
<p>Skills/技巧 4</p> <p>你對你的人際關係中的人們的天賦和能力瞭解愈多，你就能夠在需要的時候更有機會找到(並引薦)合適的、實惠的產品和服務。當你試圖抓住商機的時候，愈來愈多的人就會瞭解你的技巧，這對你來說是更好的機會！</p>	<ul style="list-style-type: none">
<p>對於你的人際關係中的人，你希望瞭解到什麼程度？你可能有一個家庭作業要做，和你已經認識的人一起花時間集中學習這五個要素——他們的目標、成就、興趣愛好、人際關係和技巧。確認你回報了同樣的資訊。他們瞭解你愈多，那麼你的名字就會更快地深入人心，當機會來臨的時候，你的產品、服務、知識或經驗就會扮演重要的角色。</p>	

業務人脈圈 | Contact Sphere Worksheet

「業務人脈圈」是與九宮格相同思維但寫法可以表達更多細節，「業務人脈圈」主要目的是讓對方知道你所需連結的專業別能夠讓你快速連結到你可以產生引薦或合作的人脈。其中我們可以聚焦在「營銷」（共同市場）的需求類型，有哪些專業別是可以與你共同服務「相同的客群」，我們也稱之叫做「服務產業鏈」。你寫得細節越多，便是讓夥伴更清楚你的需求，進而可以引薦你需要的相關人脈。

檢視提醒

1. 填寫「業務人脈圈」前建議可先填寫「最近的十位客戶表」去尋找你主要現有的服務客群方向。
3. 那些是分會裡已經有的專業別？分會裡的夥伴能否給能與你合作？還是你需要相同專業，但有所區隔？
4. 與夥伴多次一對一後，記得提起勇氣直接問夥伴，有哪些業務或人脈是可以引薦的？（簡單、暴力）
5. 「業務人脈圈前三名」優先填寫你所需要但是分會內沒有的行業別。

業務人脈圈		業務人脈圈前三名
1.	→ ° ()	那三種職業能讓你完成你的業務人脈圈
2.	→ ° ()	
3.	→ ° ()	
4.	→ ° ()	
5.	→ ° ()	
6.	→ ° ()	
7.	→ ° ()	
8.	→ ° ()	
9.	→ ° ()	
10.	→ ° ()	
業務人脈圈是由行業或職業建立起來的，為個人提供引薦的來源。它們之間有著某種聯繫但又不具有競爭性。同一個業務人脈圈內行業有互相支持和增強的共生性。		1. 2. 3.
		"向你的會面夥伴保證將邀請他的/她的業務人脈圈的"前三名！" 行業的從業人士加入BNI來幫助他/她完成業務人脈圈！"

最近的十位客戶表 | 10 Customers Worksheet

「最近的十位客戶表」主要目的是讓夥伴了解「你是怎麼服務你的客戶」，我們不是為了做一單生意跟夥伴121，我們希望夥伴成為我們的業務副總，能夠幫我們介紹出去。若客戶名稱不方便全部顯示，也可以屏蔽 ex：大○光股份有限公司；○達電企業社；最好有金額，也可以讓夥伴知道你服務的量體大小。

確認內容需要：1.確實服務過的、2.描述客戶背景輪廓、3.以產值高的去排序、4.分門別類、5.客戶怎麼來的。(不重要、不賺錢的不用填。)

檢視提醒

- 1.客戶表會不會讓夥伴分不清楚你是 to B 還是 to C。能不能讓夥伴從一個客戶聯想到一類的客戶群。
- 2.夥伴聽完有沒有辦法拿著你的名片向朋友介紹你。
- 3.你有沒有什麼獨特性或是第一名的地方，是可以給你的「業務副總」，到處去說的。
- 4.根據「十大客戶表」選出幾個目標市場還有「你BNI的主戰場」在哪？

最近的十位客戶表 | Previous-10 Customers Worksheet

最近的十位客戶表

1. >

2. >

3. >

4. >

5. >

6. >

7. >

8. >

9. >

10. >

列出你最近的十位客戶，考慮一下如何通過幫助你的夥伴瞭解怎樣找到更多像這樣的客戶來提高你獲得的引薦數量！這些客戶在某一種行業或市場裏嗎？這些客戶是你的目標客戶嗎？你有和這些客戶類似的你目標中的其他具體公司嗎？提示：一些行業有保密制度；如果你從事這些行業，請描述一下成為你的最佳客戶所需的“素質”和“特色”。

客戶提示(在此處為你最近的十位客戶備註)

他們來自哪裡？
你能為他們做什麼？
他們是你最常接觸的客戶嗎？(可用Q&A舉例)

1.

2.

3.

4.

引薦提示(在此處為你最近的十位客戶備註)

其他引薦來源是什麼？
什麼是“好”引薦?(好的引薦、夢幻引薦)
什麼是“壞”引薦?(不適合的引薦)

1.

2.

3.

4.

一般引薦：
理想引薦：
夢幻引薦：
不適合的引薦：

一對一追蹤表 | DANCE CARD

「一對一追蹤表 DANCE CARD」的題目依照你的計畫與目標可隨時調整與變化，而題目也可以用你自己適合的白話文做調整，也可以搭配圖片說明，不一定只能用文字回答（要做動畫也行），目的是讓夥伴對外可以更有內容的幫你介紹你們家做的生意/產品/服務。

檢視提醒

- 1.表五_DANCE CARD 的內容能不能不用說，夥伴就能自己看懂。
- 2.一對一面談建議時間是40分鐘說明，邊說邊設定斷點，
詢問夥伴有沒有不清楚或需要補充說明的地方，但這40分鐘不包含DANCE CARD的時間。
- 3.雙向一對一面談是40分鐘+40分鐘，誰先開始沒有限制，一切自在。

一對一追蹤表 1 | DANCE CARD 1

1	<p>請詳細說明你所提供的產品與服務(務必清晰並具體描述)</p> <ul style="list-style-type: none">••••																		
2	<p>你與你的競爭對手有甚麼不同？(ex.我的產品有五年品質保證)</p> <ul style="list-style-type: none">••••																		
3	<p>請具體列舉出你的目標市場與主力客群(ex.律師、銀行家、會計師等)</p> <table><tr><td>目標市場</td><td>></td><td>主力客群</td></tr><tr><td>•</td><td>></td><td></td></tr><tr><td>•</td><td>></td><td></td></tr><tr><td>•</td><td>></td><td></td></tr><tr><td>•</td><td>></td><td></td></tr><tr><td>•</td><td>></td><td></td></tr></table>	目標市場	>	主力客群	•	>		•	>		•	>		•	>		•	>	
目標市場	>	主力客群																	
•	>																		
•	>																		
•	>																		
•	>																		
•	>																		
4	<p>列舉尚未在你的分會中出現與你相關的行業(即業務人脈圈)</p> <ul style="list-style-type: none">•••																		

一對一追蹤表 2 | DANCE CARD 2

5	<p>告訴我當我聽到一句怎樣的話即表示有機會可以為你找到適合的引薦</p> <ul style="list-style-type: none">•••
6	<p>請教我用一句好的開場白，為你找尋到適合的目標客戶/資源</p> <ul style="list-style-type: none">••
7	<p>我該如何衡量一個引薦的質量/認真的程度？(對方的答案越仔細越理想)</p> <ul style="list-style-type: none">•••
8	<p>對你來說甚麼會是一個不合適的引薦？(ex.只向批發商訂一件貨)</p> <ul style="list-style-type: none">•••
9	<p>一般人對你的業務有什麼誤解及我應如何回應？(ex.命理一般來說都好貴)</p> <ul style="list-style-type: none">•••

產業九宮格 | Industry Grid

所謂九宮格以自己的行業別為中心寫上跟自己最相關、可合作的「行業」或是「領域」，梳理有共同客群的相關行業別，建立屬於自己的業務人脈圈，表格排列寫法沒有數量、順序規定，寫法依照自己的產業去設定你覺得適合的邏輯排列。

檢視提醒

- 1.業務人脈圈可以寫到 $9 * 9 = 81$ 宮格
- 2.我們不要單打獨鬥，我們要用合作取代競爭。
- 3.明確自己所需的目標，將夥伴的九宮格也放在心上，才能夠互相給予好的引薦。

產業九宮格 | Industry Grid

XXX	XXX	XXX
XXX	王小明 專業別	XXX
XXX	XXX	XXX

最後檢視

| R e v i e w

1. **會員資料表**、**GAINS工作表**：1.累積一對一夥伴的信任感。2.檢視與設定自己的事業目標。

在講完表二的技能後，請帶一句：「以上有沒有對於那個部分特別感興趣的？需要我再深入說明的？」

協助對方解惑，取得信任感的機率更高。

2. **業務人脈圈**：主要目的是讓你可以快速找到產生引薦或合作的產業，並不是寫上你需要的客戶。(會員成功專案P.32,P.33)

3. **最近的十位客戶表**：深入了解且認同你並成為你的業務副總。

4.如果有與海外會員對接的夥伴，也可製作英文版的一對一訪談表