



會員資料表

我們的發言人：

日期：

商業資訊

公司名稱：成說科技有限公司 (希望漣漪計畫 ROHP,Ripple of hope project) www.TaiwanESG.com

職業：推廣大使

地址：台南市永康區正南八街 32 巷 11 號

行業經驗 (幾年): 2

前一份工作類型：體態管理師

個人資訊

家庭資訊：A 配偶：傳產二代

B 孩子：一男一女，舞蹈班

C 寵物：無

業餘愛好：辦活動、主持

感興趣活動：認識新朋友，參加活動

居住地：台南

居住多久：15

綜合資訊

我強烈的願望是：希望能組成淨水設備及公益計畫的推廣團隊

沒有人知道的秘密是：需要被幫助的孩子不只在偏鄉，你我身邊都有。

我成功的關鍵是：做甚麼事就會遇到甚麼樣的人

Goals/目標

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！

目標

- 1.2024 年找到 5000 人參加希望漣漪計畫
- 2.與上市公司合作希望漣漪計畫 ESG

Accomplishments/成就

人們喜歡談論令他們感到驕傲的事。請記住，觀察他人最好的方法就是知道他們已經達到了怎樣的目標。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。

成就

永康復興國小家長 會長
JCI 古都青商 會長夫人
台南市老闆娘協會 公關
台南市永康區東橋里里長辦公室 公關

Interests/興趣愛好

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的興趣愛好。當你和你的聯繫人有相同的興趣愛好時，可以鞏固你們之間的關係。

興趣愛好

了解彼此事業，尋找合作共好機會

Networks/人際關係

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。

人際關係

台南市國中小 2023-2024 家長會長、校長、南二區青商會長

Skills/技巧

你對你的人際關係中的人們的天賦和能力了解得越多，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，越來越多的人就會了解你的技巧，這對你來說是更好的機會！

技巧

芭蕾舞、結合飲水健康和體態管理、減少企業飲用水系統的水資源浪費

業務人脈圈

1. 國中、國小校長及家長會長
2. 注重孩童、女性福利的民意代表
3. 各地淨水設備安裝師傅
4. 公司、組織 ESG、CSR、永續議題相關窗口
5. 注重 ESG 政策的企業負責人或高層
6. 有興趣一起推廣的夥伴或企業
7. 以母嬰親子為對象的品牌
8. 慈善社團協會
- 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的行業具有互相支持和增強的共生性。

業務人脈圈前三名！

哪三種職業能讓你完成你的業務人脈圈？
(寫在空白處)

1. 以母嬰、親子為對象的品牌
2. 各地淨水設備安裝師傅
3. 國中、國小校長及家長會長

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

1. 台南市社會局
2. 台南市東區復興國小
3. 屏東瑪家鄉北門教會課輔班
4. 澄茂股份有限公司
5. Douxteel
6. 台南市議員曾之婕
7. 明興社區發展協會
8. 車仔寮關懷協會
9. 五妃社區發展協會
10. BNI 台南市中心區

列出你最近的十位客戶，考慮一下如何通過幫助你的夥伴了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裡嗎？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

客戶提示

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？

他們來自哪裡？
學校/民意代表、ESG 企業窗口、慈善社團協會

我能為他們做甚麼？
我們提供淨水器捐贈名額，他們僅需提供受贈名單

他們是你最常接觸的客戶嗎？
是

引薦提示

其它引薦來源是什麼？

什麼是“好”引薦？

什麼是“壞”引薦？

三層引薦
一般引薦：有淨水器需求、家中使用逆滲透淨水器或老舊淨水器
理想引薦：國中小校長、注重孩童婦女福利民意代表
夢幻引薦：以母嬰親子為 TA 的品牌、上市公司 ESG 窗口

壞的引薦：淨水設備同業