



商業資訊

前一份工作類型：ERP導入

個人資訊

居住地：台南

綜合資訊

我成功的關鍵是：結合永續發展目標

Goals/目標

目標是指你想要為自己或重要他人達成的事業或個人目標，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！**

Accomplishments/成就

人們喜歡談論讓他們感到驕傲的事。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吧。

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。

Networks/人際網絡

你有許多的人際網絡，包括正式的和非正式的。一個人際網絡可以是一個組織、一種制度、一家公司或你交往的人群。

Skills/技能專長

你對人際網絡中人們的天賦和能力瞭解的越多，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，越來越多的人若能瞭解你的技能專長，這對你來說是更好的機會！**

目標

1. 每個月找到一位願意一起推廣永續、公益的合作夥伴
2. 每個月認識100位餐廳經營者
3. 每個月認識10位室內設計師

成就

1. 2022受邀ART TAIPEI台北國際藝術博覽會
2. 與教育局合作讓一百多所偏鄉學校免費線上參與TEDxYongkang
3. 成立台灣ESG暨永續發展目標協會

興趣愛好

1. 組織閱讀商周的讀書會
2. 組織互助共好、志同道合的人脈圈
3. 人物攝影

人際網路

1. 台南產、官、學、醫、社團協會各領域高層
2. 台灣1500個上市櫃公司永續窗口

技能專長

咖啡沖煮水質調整、ISO 9001、ISO14000、ISO14064-2、ISO14067、ISO14068、ISO22000、PMP國際專案管理師、ERP導入、網站架設、TEDx組織及策展

對於你人際網絡的人，你希望了解到什麼程度？你可能有一點家庭作業要做。**和你已經認識的人一起花些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。**確保他們回報你相同的資訊，他們了解你越多，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，知識或經驗就會產生作用。

業務人脈圈

1. 國中小校長、家長會長 (ROHP捐贈)
2. 公益協會 (ROHP捐贈)
3. 旅館高層、民宿業者 (國際綠建築供水)
4. 室內設計師、建築師、建材 (國際綠建築供水)
5. 會計師、記帳士 (ESG MAP、TESGA)
6. 餐廳、共享中心、空間租借 (ESG MAP)
7. 十大傑出青年得獎人、創業楷模、MVP經理人 (TAIWAN ACE)
8. 建商、豪宅屋主 (國際綠建築供水)
9. 民意代表 (ROHP)
10. 商圈協會理事長 (ESG MAP)

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. 室內設計師、建築師、建材
2. 會計師、記帳士
3. 旅館高層、民宿業者

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

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。

最近十大客戶表

1. 台南市旅館同業公會
2. 中華整體造型協會
3. 台南市議員曾之婕
4. 圓山國際慈善事業發展協會
5. 赤崁朋派商圈
6. 萬豪集團安平雅樂軒酒店
7. BNI台南市中心區
8. _____
9. _____
10. _____

列出你最近的前十大客戶，思考一下如何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裡嗎？這些客戶是你的目標客戶嗎？可以找到和這些客戶類似的其他具體的公司嗎？

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

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？

在此處為你的前 10 位客戶備註

1. 公益捐贈
2. 綠建築減少耗材、延長電器壽命
3. 經營社團

引薦提示

其他引薦來源是什麼？

什麼是“好”引薦？

什麼是“壞”引薦？

在此處為引薦備註

好的引薦：有綠建築需求的設計師、關注兒童福利的民意代表、以商家為主的社團協會

壞的引薦：淨水設備同業

