



One to Ones

One-to-Ones

Collected data by CoachLION, 2023

Apinant Phongmethakul, NEC | BNI Pavilion Chapter

Table of Contents

1. GAINS Worksheet	2
G: Goals - เป้าหมาย	2
A: Accomplishments - ความสำเร็จ	2
I: Interests - สิ่งที่น่าสนใจ	2
N: Networks - เครือข่าย	2
S: Skills - ทักษะ	2
2. MEMBER Profile Sheet - ใบข้อมูลประจำตัวสมาชิก	3
Personal Information: ข้อมูลส่วนตัว	3
GAINS Worksheet	3
3. POWER 1-2-1 MEETING	4
4. Contact Sphere Planning Worksheet - ตารางวางแผน กลุ่มพันธมิตรธุรกิจ	6
5. Last 10 Customers Worksheet - ตารางรายชื่อลูกค้าล่าสุด 10 ท่าน	7
ข้อมูลลูกค้า (Customer)	7
5. Last 10 Customers Worksheet - ตารางรายชื่อลูกค้าล่าสุด 10 ท่าน (ต่อ)	8
ข้อมูลการแนะนำธุรกิจ (Referrals)	8

G: Goals - เป้าหมาย

เป้าหมาย: คือ เป้าหมายของธุรกิจ หรือเป้าหมายส่วนตัวที่คุณต้องการ หรือ บุคคลที่สำคัญต่อคุณ คุณจำเป็นต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจน (และสามารถบอกกับคนอื่นได้อย่างชัดเจน) การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับใครคนใดคนหนึ่งก็คือการช่วยให้เขาประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของเขา

บริษัท ...

ส่วนตัว

A: Accomplishments - ความสำเร็จ

ความสำเร็จ: คนส่วนมากมักจะพูดถึงสิ่งที่เขาภูมิใจ ดังนั้น (จงจำไว้ว่า) การที่จะเอาชนะใจใครสักคน คุณควรรู้ว่าคนนั้นเคยประสบความสำเร็จกับสิ่งใดบ้าง และนอกเหนือจากนั้น ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ ของคุณเป็นสิ่งที่ทำให้คุณประสบความสำเร็จ จงพร้อมที่จะแบ่งปันสิ่งเหล่านี้ให้กับคนอื่นด้วย

1

2

I: Interests - สิ่งที่น่าสนใจ

สิ่งที่น่าสนใจ: สิ่งที่คุณสนใจสามารถเป็นสะพานเชื่อมความสัมพันธ์กับคนอื่นได้ สิ่งที่คุณสนใจ อย่างเช่น การเล่นกีฬา การอ่านหนังสือ การฟังเพลง คนส่วนใหญ่มักจะสนทนากับคนที่ชอบ แบ่งปันสิ่งที่น่าสนใจเหมือนกัน ดังนั้น ถ้าคุณสามารถสนทนาในสิ่งที่คู่สนทนาของคุณสนใจได้ คุณก็จะสามารถสร้างความสัมพันธ์ได้ง่ายขึ้น

1

2

N: Networks - เครือข่าย

เครือข่าย: คุณมีเครือข่ายมากมาย ทั้งแบบเป็นทางการ และไม่เป็นทางการ เครือข่ายของคุณสามารถเป็นได้แบบองค์กร สถาบัน บริษัท หรือ บุคคล ที่คุณสมาคมด้วย

1

2

S: Skills - ทักษะ

ทักษะ: การมอบ หรือ แนะนำธุรกิจได้ เมื่อคุณพบกับผู้ที่กำลังมองหาสิ่งนั้นๆ และในมุมมองกลับกันเมื่อคุณต้องการสร้างธุรกิจของคุณ ยังมีคนรู้จักในตัวคุณ ความสามารถของคุณมากเท่าไร คุณก็ยังมีโอกาสที่ได้รับการแนะนำจากคนอื่นมากยิ่งขึ้น

1

2

คุณรู้จักคนที่ต้องการให้เขาเข้ามาอยู่ในเครือข่ายของคุณมากเท่าไร? เพียงแค่คุณใช้เวลาเพียงเล็กน้อยกับคนที่คุณรู้จักและหาข้อมูล 5 อย่างเกี่ยวกับตัวเขา คือ เป้าหมาย ความสำเร็จ สิ่งที่น่าสนใจ เครือข่าย และ ทักษะ หรือความสามารถของเขา และจงแน่ใจว่าเขาอยู่ในสิ่งเหล่านี้เกี่ยวกับตัวคุณเช่นกัน เพราะเมื่อเขาถึงรู้จักคุณมากเท่าไร เมื่อเขาพบโอกาสทางธุรกิจที่ตรงกับคุณ ชื่อคุณ จะเป็นชื่อแรกที่เขาคิดถึง และบอกต่อธุรกิจคุณเพื่อมอบโอกาสเหล่านี้ให้คุณ...

2. MEMBER Profile Sheet - ใบข้อมูลประจำตัวสมาชิก

Date: วันที่
Chapter: ชื่อกลุ่ม
Name-Surname: ชื่อ-สกุล
Business Information: ข้อมูลธุรกิจ
Business Name: ชื่อบริษัท
Address: ที่อยู่

Profession: อาชีพปัจจุบัน	Years in this business จำนวนปีที่ทำธุรกิจนี้	Yrs: ปี
Previous Type of Jobs: ประสบการณ์ที่ผ่านมา	Years in this business จำนวนปีที่ทำธุรกิจนี้	Yrs: ปี

Personal Information: ข้อมูลส่วนตัว

Birthday: วันเกิด			
Education: การศึกษา			
Spouse's Occupation: อาชีพคู่สมรส			
Children's Number: บุตร/ธิดา	จำนวน คน	Sex: เพศ () M:ช () F:หญิง	Age: อายุ ... Yrs. ปี
Animals (Type): สัตว์เลี้ยง			
Hobbies: งานอดิเรก			
Other Interests: สิ่งที่น่าสนใจอื่น ๆ			
Home Town: ภูมิลำเนาเดิม			

GAINS Worksheet

Goals: เป้าหมาย
Accomplishments: ความสำเร็จ
Interests: สิ่งที่น่าสนใจ
Networks: เครือข่าย
Skills: ทักษะ

3. POWER 1-2-1 MEETING

ชื่อ	พบกับ	วันที่
TIPS: กรุณาเคารพเวลาของคู่สนทนา กรุณาเป็นผู้ฟังที่ดี กรุณาคิดในแง่บวกและให้กำลังใจ ให้เน้นในสิ่งที่คุณกำลังสนทนา และสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ เมื่อคุณเรียนรู้ข้อมูลเหล่านี้แล้ว เวลาออกไปข้างนอก และไปทำงานให้มองหา Referral ที่มีคุณภาพให้กับเพื่อนสมาชิกด้วย		
1. ช่วยอธิบายรายละเอียดสินค้า หรือบริการที่คุณทำตลาดหรือขายอยู่ (กรุณาเจาะจง)		
1.1		
1.2		
1.3		
2. ช่วยอธิบายว่าคุณแตกต่างจากคู่แข่งของคุณอย่างไร หรืออะไรคือจุดเด่นของสินค้าหรือบริการของคุณ		
2.1		
2.2		
2.3		
2.4		
2.5		
3. กรุณาระบุประเภทธุรกิจ / บุคคลที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของคุณ ไม่เกิน 2 กลุ่ม (เช่น ทนาย คนซื้อบ้าน พนักงานธนาคาร เป็นต้น)		
3.1		
3.2		
4. กรุณาระบุอาชีพหรือประเภทธุรกิจที่มีกลุ่มเป้าหมายเหมือนกัน แต่ยังไม่อยู่ใน Chapter?		
4.1		
4.2		
5. คำพูดเปิดการสนทนาที่ฉฉฉฉ / ดิฉฉ ฉฉฉฉคนที่สนทนาหรือพบ เพื่อหา Referral ให้ฉฉฉ คือคำพูดหรือคำถามแบบไหน?		
5.1		
5.1.1		
5.1.2		
5.2		
5.2.1		
5.2.2		

6. ข้อความคำพูดแบบไหนเมื่อผม / ดิฉัน ได้ยินจากบุคคลที่สนทนาด้วยแล้วจะเป็น Referral ที่ดีให้กับคุณ?

6.1

6.2

6.3

6.4

6.5

7. เราจะเช็คได้อย่างไรว่า Referral ที่ได้มา มีระดับความแรงด่วนในระดับใด 1 (น้อย) – 5 (ด่วนมาก)

7.1

7.2

7.3

8. การซื้อขาย (มูลค่า) ธุรกิจ หรือกลุ่มเป้าหมายแบบไหนที่ไม่ใช่ Referral ที่ดีสำหรับคุณ?

8.1

8.2

9. อะไรคือความเข้าใจ ความคิดที่ผิด ต่อประเภทธุรกิจที่คุณทำ เพื่อสร้างความแตกต่างระหว่างคุณกับคนอื่น

9.1

9.2

ประเมินผลและสร้างความสัมพันธ์

10. คุณรู้สึกพอใจกับข้อมูลในการ 1-2-1 ครั้งนี้หรือไม่ (พอใจ / ไม่พอใจ) ความคิดเห็นของผม / (ให้ Feedback ที่ชัดเจน)

10.1

11. ถ้าให้คะแนนระหว่าง 1-10 คุณจะให้คะแนน ในฐานะที่เป็นคนในสมาชิกเท่าไร (1 = ยังต้องพัฒนา และ 10 = โดดเด่น)

11.1

12. ผม/ดิฉัน จะต้องทำอะไรเพิ่มเติมหรือแตกต่าง เพื่อให้โดดเด่นขึ้นเป็น 10 คะแนน

12.1

4. Contact Sphere Planning Worksheet -

ตารางการวางแผน กลุ่มพันธมิตรธุรกิจ

Contact Sphere – กลุ่มพันธมิตรธุรกิจ	Contact Sphere Top-3! กลุ่มพันธมิตรธุรกิจที่เรารู้จัก 3 อันดับ! ระบุ 3 อาชีพ ที่ช่วยเสริมกลุ่มพันธมิตรของคุณได้
1.	
2.	
3.	
4.	1.
5.	2.
6.	
7.	3.
8.	
9.	
10.	

กลุ่มพันธมิตรธุรกิจ คือ การรวมกลุ่มธุรกิจหรืออาชีพ
ที่เอื้ออำนวยความสะดวกในธุรกิจ
ให้ซึ่งกันและกันในกลุ่มได้
โดยเป็นธุรกิจที่สอดคล้องกัน แต่ไม่แข่งขันกัน
ธุรกิจในกลุ่มพันธมิตรเดียวกัน
จะทำให้เกิดสายสัมพันธ์ที่ต่อเนื่อง
เกิดการสนับสนุนและส่งเสริมกัน

ขอให้มีความสัมพันธ์กับคู่ค้าของคุณ
ด้วยการช่วยมองหา และเชิญผู้ที่เป็นพันธมิตรธุรกิจ
ที่คุณรู้จัก และมีอาชีพตรงกับที่เขาต้องการ
“3 อันดับแรก!”

5. Last 10 Customers Worksheet - ตารางรายชื่อลูกค้าล่าสุด 10 ท่าน

ข้อมูลลูกค้า (Customer)

รายชื่อเหล่านี้มาจากไหน?

คุณมีธุรกิจอะไรกับรายชื่อเหล่านี้?

รายชื่อเหล่านี้เป็นลูกค้าประจำของท่านหรือไม่?

ใส่ข้อมูลเกี่ยวกับ 10 รายชื่อในพื้นที่ด้านล่างนี้

1.	
2.	
3.	
4.	✓
5.	✓
6.	
7.	✓
8.	
9.	
10.	

5. Last 10 Customers Worksheet - ตารางรายชื่อลูกค้าล่าสุด 10 ท่าน (ต่อ)

ข้อมูลการแนะนำธุรกิจ (Referrals)

อะไรคือการแนะนำธุรกิจที่ดีของท่าน? ✓

อะไรคือการแนะนำธุรกิจที่ไม่ดีของท่าน? ✗

ใส่ข้อมูลเกี่ยวกับการแนะนำธุรกิจในพื้นที่ด้านล่างนี้

จากรายชื่อลูกค้าล่าสุด 10 ชื่อนี้

คุณควรคิดว่าจะทำอย่างไรดีที่ จะช่วยคู่แค้นของคุณ เข้าใจว่าคุณต้องการลูกค้าแบบนี้เพื่อ ช่วยให้ คู่แค้นของคุณสามารถแนะนำธุรกิจของคุณให้ได้ ตรงเป้าหมายที่คุณต้องการ ลูกค้าเหล่านี้เป็นลูกค้า แบบไหน? ทำธุรกิจอะไร? ตำแหน่งอะไร? และมีรายชื่อบริษัทอื่นๆ ที่ตรงกับเป้าหมายของคุณ หรือไม่?

หมายเหตุ บางอาชีพไม่ต้องการให้เปิดเผยข้อมูล ซึ่งท่านสามารถให้รายละเอียดอื่นๆ ได้ เช่น คุณสมบัติ หรือ ลักษณะของงานที่อธิบายให้เข้าใจได้ง่าย

✓ รู้จักใครที่ช่วยแก้ปัญหาลูกน้องไม่ทำงาน บ้างไหม...

✓ ยอดขายปีนี้ไม่ค่อยดีเลย...

✓ วางแผนแล้วไม่เป็นไปตามแผนเลย...

✓ เฮ้อ!... ทำอย่างไรดีนะให้ลูกค้าสนใจ...

✓ สุขภาพไม่ดีเลย...

✗ เกรงใจผู้แนะนำ / ถูกบังคับ

DESCRIPTION

GAINS G: Goals - Goals are how we help one another.

A: Accomplishments - Knowing someone else's Accomplishments lets you build their credibility.

I: Interests - Interest Help us find common ground and build rapport.

N: Networks - Discovering each other's Networks lets us connect one another.

S: Skills - Skills provide more credibility and open doors to doing business.

One-to-Ones

Collected data by CoachLION, 2023