

メンバー獲得・「縁有り」名簿

ネットワークの名称		営業 NW				
メンバー（候補）						
	名前	住所	メール	URL	電話	Fax
1						
2						
3						
4						
5						
6						

	名前	住所	メール	URL	電話	Fax
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						

コピー用

	名前	住所	メール	URL	電話	Fax

「新規」名簿

ネットワークの名称		営業 NW		
加わって欲しいメンバーの職業	接する機会	紹介してくれそうな人	協力してもらうために提供できるものは？	協力者になってもらうための行動
例 経営者	大和法人会 ロータリー クラブ	〇〇さん	無料コーチング 社内勉強会	例会にて名刺交換 〇〇さんに紹介をお願いする

ネットワークの管理と活用

76

ネットワークの名称		営業 NW		
メンバー	強み	コツ	主な連絡手段	「お返し」
例 〇〇さん	顔が広くて、 影響力がある	単刀直入で「紹介してください」と頼む	メール 〇〇@〇〇.ne.jp	〇〇焼酎が好物
例 〇〇さん	行動力、 説得力	「ご指導をよろしくお願いたします」と甘える、可愛がってもらえると本人が喜んで力になる	電話 〇〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇	国際交流が好き (留学生との討論会に招待する、外国に関する情報をいち早く提供する)

ネットワークの維持

ネットワークの名称		営業 NW					
名前	誕生日 カード	年賀状	お歳暮	お中元	月 1 回の連絡	3 ヶ月に一回の飲 み会・食事回	その他
例 〇〇さん	2007 年 ○ 2008 年 6 月	2007 年 ○ 2008 年 ○	2007 年 ○ (焼酎) 2008 年 未	2007 年 ○ (果物セッ ト) 2008 年 未	1 月○ 2 月○ 3 月未	1 月 (新年会) 3 月下旬 (メールで誘う)	奥さんの誕生日にカードを送る (7 月)

