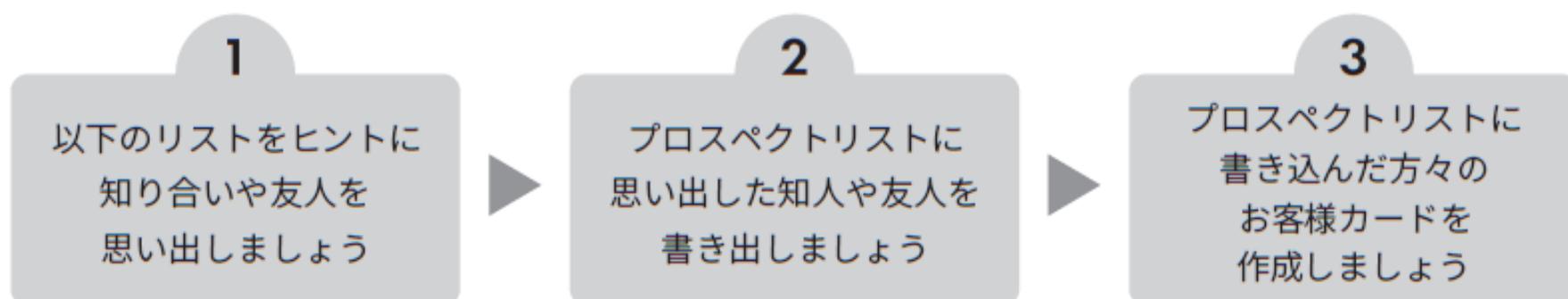


知人や友人の名前を思い出しましょう

以下のリストは新規の名前を書き出すために、非常に役立つものです。
 記憶の糸をたぐり、これまでの人生で出会った人を思い出してみましょう。
 興味があるか、興味がないかを決めるのは相手です。勝手にあなたが判断しないように注意しましょう。



家族、友人、知り合い

祖父母	兄弟姉妹	義理の家族	現在と過去の隣人
祖父母の友人	兄弟姉妹の友人	パートナーの友人	スポーツの友人
両親	叔父と叔母	子どもの友達の家族	サークルの友人・先生
両親の友人	従兄弟	年賀状を送る人	学校の同窓生・友人
大工	パン屋	薬剤師	レストランの店員
肉屋	美容師	管理人	ホテルの従業員
農家	保育士	塾の先生	ピアノの先生
花屋	電気屋	修理工場	コンサルタント
医師	看護師	歯科医	歯科衛生士
庭師	郵便局員	整骨院の先生	家具屋
警察官	旅行業	セールスマン	自動車教習所教官
配送業	メガネ店	図書館司書	スーパーの店員
栄養士	クリーニング		

職場

同僚	過去の同僚	担当のお客様	過去のお客様
現在の上司	過去の上司	部下	過去の部下
パートナーの同僚	パートナーの過去の同僚		

特質

努力家	正直	信頼できる	社交的
楽しい・ハッピー	成功している	自信家	熱心
思いやりがある	偏見がない	楽観的	不満がある
コミュニケーションが上手			

どこで

SNS	ご近所	職場	サークル
PTA	同窓会	習い事	

プロスペクトリスト

現在の関係性を ABC 分析に記載し、整理しましょう。

A：現在お伝え中、あるいはすぐに伝えられる方 C：まずは信頼関係を深める段階の方
B：今すぐは無理だけど、近い将来お伝えしたい関係 D：お伝えするのが難しい方

	氏名	電話番号・連絡先	ABC分析	コメント
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				

不通の場合は日時を記入し、再度連絡を試みましょう。接触できた方は、お客様カードに書き込みましょう。

お客様カード

お客様カード	お名前		様	生年月日	年	月	日	才			
連絡先(携帯)			既婚・未婚	家族構成							
仕事											
知り合ったきっかけ											
NB経験 ①なし ②あり → ①愛用 ②サイド NB ③NBのみ				現在 ①NB退会 ②NB継続中							
活動1	年	月	日()	活動2	年	月	日()	活動3	年	月	日()
	()	:			()	:			()	:	

お客様カード	お名前		様	生年月日	年	月	日	才			
連絡先(携帯)			既婚・未婚	家族構成							
仕事											
知り合ったきっかけ											
NB経験 ①なし ②あり → ①愛用 ②サイド NB ③NBのみ				現在 ①NB退会 ②NB継続中							
活動1	年	月	日()	活動2	年	月	日()	活動3	年	月	日()
	()	:			()	:			()	:	

個人情報になりますので、取り扱いには十分注意して使用してください。

マイストーリー

軸となる自分のストーリーを一つ作っておけば、いつでも必要な時に語ることができます。

- どのように声をかけられたか
- 苦労したこと、解決策、よかったこと、得たもの
- その時どう思ったか？やろうとした動機
- これから欲しいもの、したいこと、目標

いろいろな人に話すことで、相手の心が動くのはどのような表現なのか、アイデアが生まれるので内容をアップデートしていきましょう。

心に残るストーリーは何かの拍子にあなたを思いだしてくれることがあります。

目標管理シート

会員番号 _____

お名前 _____

☆10日に1度は傘下の方と連絡をとりましょう

6ヶ月後の目標

活動項目		目標	結果	傘下会員のランクアップ目標	
月度 1ヶ月目標	①連絡する		→	1	さん
	②会う		→		ランク →
	③マナビスを伝える		→	2	さん
	④新規動員数 (HP/ 勉強会 / セミナー)		→		ランク →
	新規会員登録 ⑤MLM 会員		→		
	⑥ショッピング会員		→	3	さん
	⑦再販売		→		ランク →
	⑧通常コミッション実績数		→		

	活動項目	目標	結果	目標達成の理由・反省点	次週の行動計画
1 週目	①連絡する		→		
	②会う		→		
	③マナビスを伝える		→		
	④新規動員数		→		
	⑤新規：MLM 会員		→		
	⑥新規：ショッピング会員		→		
	⑦再販売		→		
	⑧通常コミッション実績数		→		
2 週目	①連絡する		→		
	②会う		→		
	③マナビスを伝える		→		
	④新規動員数		→		
	⑤新規：MLM 会員		→		
	⑥新規：ショッピング会員		→		
	⑦再販売		→		
	⑧通常コミッション実績数		→		
3 週目	①連絡する		→		
	②会う		→		
	③マナビスを伝える		→		
	④新規動員数		→		
	⑤新規：MLM 会員		→		
	⑥新規：ショッピング会員		→		
	⑦再販売		→		
	⑧通常コミッション実績数		→		
4 週目	①連絡する		→		
	②会う		→		
	③マナビスを伝える		→		
	④新規動員数		→		
	⑤新規：MLM 会員		→		
	⑥新規：ショッピング会員		→		
	⑦再販売		→		
	⑧通常コミッション実績数		→		