

個人資訊

姓名：	會員ID：
會員ID註冊國家/地區：	職業：
收貨地址：	手機號碼：
電子郵箱：	是否同意接受億嘉北美電子郵件訂閱 <input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否

支援您的團隊上線

姓名	姓名	姓名
1 電話	2 電話	3 電話
電子郵箱	電子郵箱	電子郵箱

第一步：夢想

能否成功

- ❖ 夢想和態度占99%，技能和技巧占1%。

您的夢想是什麼？

第二步：承諾

- ❖ 您的承諾，將是您實現夢想的動力。只是試試看，根本不會成功；盡力而為，成功的概率很小；全力以赴，堅持到底，才可以成功。
- ❖ 再小的努力，堅持 365天也會有收穫。皇冠之路，始於腳下。現在，就開始為自己設定一個小目標吧（例：四個獎金周內晉升為水晶級別經銷商）。

1. 計畫晉升二星會員時間： _____
2. 計畫第一次分享產品時間： _____
3. 計畫晉升水晶級別經銷商時間： _____
4. 計畫晉升珍珠級別經銷商時間： _____
5. 計畫晉升藍寶石級別經銷商時間： _____
6. 計畫晉升紅寶石級別經銷商時間： _____

第三步：學習

- ❖ 要成贏家，先成專家。
- ❖ 學習基礎知識包括：
 1. 產品知識：MAIONE, MIRIKEL和 Vii系列產品
 2. 公司背景：願景和使命，億嘉商學院，慈善
 3. 事業機會：全球利潤共享模式，行銷策略和億嘉優勢

第四步：列名單

- ❖ 不要害怕陌生感召
- ❖ 不做判官
- ❖ 名單越長越好
- ❖ 不要丟失名單

潛在會員姓名	電話	電子郵箱	關係	職業
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

- ❖ 計畫參加網路及線下培訓課程：

時間	培訓細節
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

第五步：邀約

- ❖ 每天聯絡1-2位；
- ❖ 善於運用社交媒體 (Facebook, Instagram, Twitter, Snapchat和WeChat), 每天發佈推文消息，聯繫潛在會員並向其發送產品及活動資訊；
- ❖ 邀請潛在會員面談。

請記住，您不僅是為了銷售產品，更是讓對方能夠享受更優質的生活。

第七步：感召

1. 分享後的24小時內是最佳感召時間。
 2. 銷售產品不僅僅是為了賺取獎金，更重要的是為會員提供機會體驗更好的產品，享受更優質的生活。
 3. 專業且耐心解答，不要讓新人帶著顧慮和問題離開。
- ❖ 新人最大的兩個顧慮是沒錢或沒時間。如果不喜歡自己的生活現狀，唯一的出路就是去改變和改善。安於現狀猶如溫水煮蛙，而如要獲得時間和財富自由，只有努力是不夠的，還需要有明智的選擇；選擇不對，努力白費。億嘉國際是一個卓越的企業家平臺，億嘉事業是一個改變人生的商機。

第六步：溝通

- ❖ 守時
- ❖ 專業
- ❖ 積極主動
- ❖ 溝通明確

想要成功經營億嘉事業，您需要掌握三板斧

1. 解說產品使用方式，為潛在會員試用產品，好產品會說話；
2. 介紹公司願景使命與優勢；
3. 講解億嘉國際全球利潤共享模式，解釋為何億嘉是最佳事業選擇；與新人合作，制定合適的晉升計畫，並幫助他們在億嘉事業中取得成功。

第八步：諮詢與檢視

核心原則:

諮詢您的上線教練，不向其他團隊諮詢。

檢視您的夥伴，確保100%做到，100%複製。

當他/她成為會員並完成第1筆訂單後，請跟進並確保他/她第1天開始使用產品。

在第4天跟進他/她，以收集回饋並進一步瞭解產品。

在第7天致電並邀請他/她與您線上或線下見面。會議的目標是：

1. 將他/她從以產品銷售為導向，轉變為以事業發展和產品銷售為導向；
2. 培養他/她對分享產品的信心和決心；
3. 協助他/她填寫此表格；
4. 邀請他/她參加網絡及線下培訓課程。

第九步：複製

重複以上八步，保持簡單與統一。檢視團隊夥伴完成100%複製。

您需要學習的重要法則

ABC法則

- ❖ ABC法則是教練、合作夥伴本人與新客戶之間業務運作的方法：
A代表“Advisor”即教練。
B代表“Bridge”即合作夥伴本人。
C代表“Customer”即新客戶。
- ❖ 為何要運用ABC法則：
 1. B對產品介紹、公司背景、商機等尚不熟悉，透過有經驗的教練解說可達到事半功倍之效。
 2. B透過A以第三者的角度來說明較為客觀。
 3. 因為B和C太熟悉，所以外來的和尚好念經。
 4. B可在一旁學習，以便日後成為A角色。
- ❖ B的做法決定成效：
 1. B要推崇A，而非推崇C；
 2. B注意傾聽，不插嘴，不當場糾正A的錯誤，如果A偏離主題，可適當提醒；
 3. B需要全程陪在C旁邊，並感召促成。

127法則

在您與10位潛在會員的溝通中，可能會遇到7個人拒絕，2個人猶豫以及1個人成交。保持良好心態，才能逐步獲得成功。

1. 分享產品，要經常講，隨時講，見人就要分享；
2. 分享事業，善用ABC法則，發展事業夥伴。

售後服務147法則

1. 第1天去電，確認拆封使用：不拆不會用，拆了才會持續用
2. 第4天去電，確認正確使用：是否有不適，使用順序是否正確
3. 第7天去電，確認使用效果：邀約見面（目的：看效果+要訂單+轉介紹+當經營者）

- ❖ 售後服務的要訣
 1. 建立客戶檔案
 2. 定期聯絡
 3. 新訊息傳遞
- ❖ 未成交者的後續服務
 4. 真誠的關懷
 5. 立即處理抱怨與狀況
 6. 建立感情帳戶
 1. 持續關懷
 2. 提供新的資訊，分享好的訊息
 3. 轉介紹更多的機會

關注我們



www.yijia.ca | www.yijia.us



@yijianorthamerica



YiJia North America