

引發動機TIME-IN點

第一次開箱引發動機關鍵點

次月跟進5個引發動機關鍵點

經營美樂家的重要三個流程：

至成功@新人啟動課程蒐尋
3/16 媛君的課程說明

一、第一次開箱流程

有四件事一定要做：

1. 餘氯測試－恐怖訴求－證明皮膚會吸收－經皮毒
2. 茶樹精油實驗－油性筆，證明去污力
3. 產品正確使用方式
4. 墊板第一頁及第四頁福利說明＋定位123

註1:如何提高客戶定位選擇2、3的比例

1. 客戶C單了解客戶經濟需要

如有小孩教育費、房貸、車貸、退休金需求、債務、購屋金、結婚金、創業基金、想要有時間陪家人、環遊世界、出國留學夢想等等需求，以上需求者在定位說法時可引導選2

若為生意人，愛賺錢、多角化經營觀念、找機會等……以上在定位說法時引導選3

2. 定位時的聯結式說法－

3. 卸心房說法－



註2:定位2,3的下步引導－**賣功課說法**－安裝成功@新人啟動FB或發聯結－SOP－二次見面時間（一週內，每次2小時）－進入『培伴新夥伴7日做完功課的流程』

註3:定位1的朋友，可以再問一下，若用的不錯會不會想跟別人分享會：一樣嚐試賣功課流程

不會：進入『次月跟進引發流程』

註4:如何引導夥伴願意一週內喝二次咖啡呢？

三、次月跟進引發消費或經營動機的流程

7日內

跟進主導次月訂單

月底最後3日

第一次開箱完定位1無進一步了解美樂家事業

第一次開箱完畢

見面

目的：卸心房，再引發，故客戶C單找出4個對方重視的或有感的話題（與賺錢/花錢有關）

- 1.感謝對方支持
 - 2.關心對方FORM
 - 3.每次只聊一話題，對方不願談再轉第2話題
 - 4.只要能深度聊，聊出對方的需求、無耐等，即可立即切入一生志業再定位，或者直接用影響力邀約進一步了解評做會員分享賺錢權利
- 對方願意，即進入『培伴新夥伴7日做完功課流程』

- 5.若對方防備心很重，則進入次月100點跟進主導訂貨

至成功@新人群裏找跟進實務課程－媿君

以下跟進實務課件，教你如何計劃性跟進引發消費或事業動機

<https://m.youtube.com/watch?feature=youtu.be&v=YXi9APE9yO0>



陳媿君-如何跟進

youtube.com

- 1.預備訂單的預告
- 2.或邀約其本人至超市辦理退出會員，先填退出單，再邀逛超市

參考：預備訂單的預防與治療課件