賣功課邀約三杯咖啡要再做
什麼事陪新人做完新人功課

二、培伴新夥伴7日做完功課的流程

目標：熱情不減/未做完功課跑去推薦陣亡
產品過關/功課做完/了解動機

解決『因』才能改變『果』

7日內做完功課

第一次開箱完賣功課

或 abc 後B要怎麼說引導功課

一生志業說明完成

第1天
自學CDM課件

第2天
自學95%產品絕對優勢課件

第3天
見面或線上會議
1若CDM95%產品絕對優勢未自己聽完，今日要幫他上完或陪他聽課件讀完
2.導讀目錄『營養食品全系列』
3.QA：卸壓力，禁此推薦，鼓勵繼續做完後續課件

第4天
自學成功七步曲課件

第5天
自學名單分析課件

第6天
見面或線上會議
1若成功七步曲或名單分析未自己聽完，今日要幫他上完或陪他聽課件讀完
2.導讀目錄『家用及個人清潔用品系列』
3.QA：卸壓力，禁此推薦，鼓勵繼續做完後續課件

或

1若成功七步曲或名單分析已自己聽完，今日可直接教推薦課程
2.導讀目錄『家用及個人清潔用品系列』
3.QA：卸壓力，禁此推薦，鼓勵繼續做完後續課件

第7天
見面
教推薦課及演練

註：推薦課一定要教的4單元
1.25個名單分析完成
2.推薦觀念、心態及定位
3.A級墊板推薦話術及步驟
4.推薦18QA

怎麼正確提問？

✕

1.聽完你有什麼感覺？
2.聽完後你要不要跟我一起經營美樂家？
3.你有什麼問題想問的嗎？
（紅字的問法問完再問這題會較佳）

○

1.可以分享你為何想要經營對樂家嗎？
2.到目前為止你知道美樂家收入價值不同點嗎？
3.你知道在美樂家賺持續月入十萬要做什麼事嗎？
4.你目前的事業及工作要做什麼才能賺月入十萬？
次月若什麼都不做還有十萬嗎？

深度訪談

各行各業月收入十萬與美樂家月入十萬的比較

……引發動機

深度訪談匯總資訊，引發動機範例？

一個做團媽，每個月收入約1-2萬不等，平均成交單價為5000，她可賺500，她的收入目標是5萬？請問你要怎麼談，怎麼引發動機邀她來評估？

一個做團媽，每個月收入約1-2萬不等，平均成交單價為5000，她可賺500，她的收入目標是5萬？請問你要怎麼談，怎麼引發動機邀她來評估？

	團媽	**美樂家**
目前平均收入	1萬	
如何賺1萬	平均成交單5000元/利潤500/ 每月成交20單	平均消費2000元左右/月
回購率	3%以下，則每月要達月入1萬需每月新增19位 1年要成交120單/開發500客戶	96.7% 每月只要新做1-2位即可，一樣達成20位
目標10萬	每月要成交200單，1年2400單可能？	『25b*5d」*5d
代價及結果	收款/囤貨/寄貨/行銷/服務/資金/等 有做才有，不可能休息	只需客戶前6個月的服務 公司幫你做產銷人發財及後續服務

1.每月持續推薦20位客戶？達成目標不做還有持續收入？
2.一年做2400單容易，還是成交20-25單容易？
3.原來的事業繼續做，但不論有沒有成交，他們是不是都需要刷牙洗頭洗臉，只要其中1%願意試用，並不影響本業只是多了3-400種商品，客戶成交機會更多，不是嗎？

一個做仲介，每個月收入約3萬不等，平均成交單價為700萬，約2個月成交一戶，她的收入目標是10萬？請問你要怎麼談，怎麼引發動機邀她來評估？

	團媽	美樂家
目前平均收入	3萬，平均2個月成交1戶700萬	
如何賺10萬	每月賣3棟700萬房子或2000萬以上房子	平均消費2000元左右/月
回購率	0%以下，則每月要成交3件，帶看50位以上 1年要成交36單/帶看超過600位客戶	96.7% 每月只要新做1-2位即可，一樣達成20位
目標10萬	平均每月成交3戶，平均每月帶看客戶數約50位以上	『25b*5d」*5d
代價及結果	受景氣及大環境影響成交速度 有做才有，不可能休息	只需客戶前6個月的服務 公司幫你做產銷人發財及後續服務

1.每月持續成交3個物件不間斷，有可能嗎？
2.不論成交或帶看的客戶需不需賈刷牙洗頭洗澡，買牙膏容易還是買房容易？買房客戶有可能每個戶會跟你再買一戶嗎？但洗髮水用完一定會再買不是嗎？
3.原來的事業繼續做，但他們是不是都需要刷牙洗頭洗臉，一年要帶看600位只要其中5%願意試用，並且不影響本業只是斜桿美樂家多了商機，有3-400種商品不用付任何成本只需分享，客戶成交機會更多，不是嗎？王永慶也不是只賣油，還賺看病，洗頭，保健等行業？
4.在本業繼續做的情況下，你會介紹多一個賺錢的方法嗎？

		美樂家
目前平均收入		
如何賺1萬		平均消費2000元左右/月
次月回購率		96.7% 每月只要新做1-2位即可，一樣達成20位
目標10萬		『25b*5d」*5d
代價及結果		只需客戶前6個月的服務 公司幫你做產銷人發財及後續服務

1.每月持續推薦20位客戶？達成目標不做還有持續收入？
2.一年做2400單容易，還是成交20-25單容易？
3.原來的事業繼續做，但不論有沒有成交，他們是不是都需要刷牙洗頭洗臉，只要其中1%願意試用，並不影響本業只是多了3-400種商品，客戶成交機會更多，不是嗎？