

主管超連鎖™店主(UFO)計劃

主管超連鎖店主計劃是一套讓美安獨立經銷商成功的結構系統。此計劃前稱超連鎖店主計劃，現稱主管超連鎖店主計劃，用以區別對獨立經銷商作為超連鎖店主身份的一般稱呼。

實際上，超連鎖店主是經銷商自我介紹的恰當稱呼；然而，美安集團希望識別以獨立經銷商身份加入並積極跟隨證實可行的事業管理系統發展的超連鎖店主，以及那些沒有這樣做的超連鎖店主 — 最簡單的原因，是要釐清實踐證實可行系統的主管超連鎖店主可賺取的收入，與那些沒有這樣做的超連鎖店主收入的分別。此外，識別並追蹤證實有助超連鎖事業成功的所需工作和活動亦非常重要。

每個人都有權選擇。你人生中的每件事情都反映你作出的選擇。如果你想改變結果，就需要作出不同選擇。在美安香港，你可選擇成為零售商、獨立經銷商、超連鎖店主或主管超連鎖店主。要成為主管超連鎖店主，你必須完成主管超連鎖店主應做的工作、活動和程序。這些工作和活動分為六個部份。

第一 — 利用事業支援工具。這包括利用公司認可的電子、數碼和印刷支援資料；這對複製、保持一致性和專業形象非常重要。

第二 — 利用通訊及管理服務。這代表訂閱超連鎖事業管理系統(UFMS)，並維持包含最新資料的超連鎖店主檔案。

第三 — 購買產品自用及最低零售要求。我們期望你於一個日曆季度內，維持網上購買最少 1,300 BV 美安產品及 45 IBV。這個總數來自成為產品代言人、參與建立購物年金，以及向你個人登記的優惠顧客銷售產品。

第四 — 建立組織。這就是於日曆季度內個人推薦兩名合格及活躍經銷商（就此要求而言健康專業人士(HP1)申請者計算在內）。

第五 — 訓練要求。你必須向公司購買三張美安香港年會及領袖訓練會議門票。於相關日曆季度，你需主講或出席一次成功五要訣(B5)及一次新經銷商訓練(NDT)。最後，於每一個日曆季度出席或主講一次授證經理級訓練(ECCT)。

第六 — 持續賺取佣金。於相關日曆季度內，你必須賺取最少港幣 6,900 元 BV 或 IBV 佣金，及／或完成成功五要訣測試，而成績須為 50%或以上。成功五要訣測試可識別你於事業中（個人和團體）的強項和弱項。測試讓你針對那些有待改進的範疇，並助你安排事業活動的先後次序，讓你得到想要的成果。

每個季度成為合格主管超連鎖店主，你的努力將獲得嘉許；更重要的是，你向財務目標更邁進一步。你將獲授人人渴望得到的超連鎖店主徽章，以表揚你的努力。每位百萬美元俱樂部成員都是合格主管超連鎖店主。當你訂立目標時，必須記著這一點。你可到 unfranchise.com.hk 的「下載」>「管理」找到主管超連鎖店主要求（主管超連鎖店主計劃）及成功五要訣測試。公司建議你立即下載這些資料，並於發展事業過程中，時刻以每季成為合格和再次合格主管超連鎖店主為目標。

主管超連鎖店主計劃的前景十分正面。越來越多經銷商／超連鎖店主會以成為主管超連鎖店主為目標。我們已於最新的起步指南加入一頁主管超連鎖店主工作與活動的總結。請到 unfranchise.com.hk 的「下載」>「管理」

> 「銷售輔助資料」參閱起步指南或購買印刷本（產品代號：HK391）。舉行世界大會前，我們亦會於你的超連鎖事業後台辦公推出全新的經銷商報告，讓你於網上記錄你的要求，並讓你每日了解自己邁向主管超連鎖店主目標的最新狀況。努力爭取你的主管超連鎖店主徽章，並自信地戴上它。這就等如以行動向你的團隊和其他超連鎖店主以身作則。記著保持專注，邁向目標。