

成功五要訣測試

成功五要訣從您開始做起！
以身作則

「成功五要訣測試」是一套綜合測試題，檢測您和您的銷售組織和經銷商團隊在基本業務活動和實踐中的努力程度。完成這套題後，您可以瞭解自己的強項和弱項，清楚如何改進，邁向目標。排列業務活動順序（從弱項至強項），您便知道如何逐日、逐週、逐月、逐年地監測、調整、管理您的業務活動。總的目的，就是要把握基本的實踐與活動，並使其成為生活中自然而然的習慣。公司雖然成長迅速，可對每個超連鎖®店主來說，學習，實踐，並全面掌握「成功五要訣」才是通向成功的一把最直接的鑰匙。

因此，誠實並準確地填寫個人和團隊情況評估表非常重要。您可以充分受益於這項活動，清楚如何合理地分配時間。

「成功五要訣」分數：將每部份個人和團隊分數分別填入下列各欄，並算出相應得分。

態度與知識： 個人分數總和： _____ × 1.087 = _____ 個人點數

團隊分數總和： _____ × 1.087 = _____ 團隊點數

目標與目標聲明： 個人分數總和： _____ × 1.67 = _____ 個人點數

團隊分數總和： _____ × 1.67 = _____ 團隊點數

零售： 個人分數總和： _____ × 2.083 = _____ 個人點數

團隊分數總和： _____ × 2.083 = _____ 團隊點數

物色/ 招募/ 推薦： 個人分數總和： _____ × 1.92 = _____ 個人點數

團隊分數總和： _____ × 1.92 = _____ 團隊點數

跟進與ABC法則： 個人分數總和： _____ × 1.92 = _____ 個人點數

團隊分數總和： _____ × 1.92 = _____ 團隊點數

個人點數之和 = _____ ÷ 500 = _____ % 個人得分

團隊點數之和 = _____ ÷ 500 = _____ % 團隊得分

姓名：_____ 美安臺灣公司會員號碼：_____

數字說明： 0 = 尚未做 1 = 很少做 2 = 偶爾做 3 = 常做，無規律
4 = 總在做，並已掌握，已成習慣

1. 態度與知識

個人 團隊

- _____ _____ 您把它當成一項事業嗎？- 不是遊戲、好玩、聚會等。
- _____ _____ 閱讀、學習專業手冊 - 每天讀15分鐘。
- _____ _____ 閱讀《美安熱線》- 每頁都讀。
- _____ _____ 利用unfranchise.com網站 - 熟悉網站的項目和功能嗎？使用用戶代碼和密碼進入網站。
- _____ _____ 專長於某一商店的產品 - 瞭解產品功效、特點、價格、推銷技巧等。
- _____ _____ 錄音資料庫 - 錄音資料可外借，有全套工具資訊，知道怎樣利用錄音資料幫助他人，借時借力，讓人建立信心和學會複製，包括如何產生IBV。
- _____ _____ 每月聽、學、教、傳四份以上錄音資料
- _____ _____ 成功五要訣訓練 (B5) - 每月參加或主持一次，擁有成功五要訣錄音。
- _____ _____ 起始90天內，每週與上線面談一次
- _____ _____ 地方研討會 - 預先買票，賣票。
- _____ _____ 每月兩次超連鎖事業說明會(UPB) - 自己參加並帶兩個人到會。
- _____ _____ 每週與上線通電話，心態積極 - 請教上線，而不只是討論問題。檢視進展情況。
- _____ _____ 每天閱讀15分鐘 - 每週閱讀新資料，您是老師，是激勵者，是輔導者，是領導者。
- _____ _____ 美安社群通訊 (mtMVPN) - 管理上90%靠的是溝通。您註冊了嗎？用過了嗎？加入mtMVPN賺取IBV。
- _____ _____ 多與心態積極的成功人士來往
- _____ _____ 不要糾纏於某一點的得失
- _____ _____ 授證經理級訓練 (ECCT) - 每年參加或主持至少一次。
- _____ _____ 起步指南 - 與上線一起查看進展情況；個人應履行的責任；最少應達成的活動。
- _____ _____ 鼓勵團隊所有下線領導者購買每月重要活動的門票 - 地方研討會、領導者訓練大會、全國年會等。
- _____ _____ 就政策、要求和管理問題指導團隊，提供答案 - 成為老師和教練。
- _____ _____ 超連鎖管理系統 (UFMS) - 您是否已將UFMS加入到自動購貨中？

總和 總和 將所有個人與團隊總和填入測試卷首頁

作業：將答案(如：0, 1, 2, 3)以由弱到強的排序寫在另一張紙上，凸顯應改進的部分。

2. 目標與目標設置

個人 團隊

- _____ 定義您的夢想與目的 – 做這項事業的真正動機是什麼？如寫不出，說明您沒有或不清楚。
- _____ 定義您的近期和遠期目標 – 列 5 個到 10 個，由近到遠。
- _____ 您想要什麼 – 具體東西，生活方式等，怎樣的收入才能實現，商業發展中心該怎樣運作、業務級別該到哪一級才能獲得相關的收入。
- _____ 您什麼時候需要 – 寫下具體日期。
- _____ 具體的業務步驟 – 每月需要多少個商業發展中心合格，方能獲得必需的收入？何種業務級別？
- _____ 您準備放棄什麼？克服什麼？
- _____ 列出詳細計畫 – 每天，每週，每月，每年。
- _____ 寫下您的目標聲明 – 可參考專業手冊。
- _____ 每天讀目標聲明兩次
- _____ 經常展望目標的實現 – 佣金收入，業務級別，團隊，生活方式，《美安熱線》上榜等，這些都能實現！
- _____ 圖片，小冊子，價位，都去瞭解、去試、去感覺 – 全心投入您要達到的目標。
- _____ 該做的事情 – 每晚就寢前，把它們排列一次。
- _____ 檢查您每天、每週、每月的進度，適時調整 – 如必要，就修改目標設置，常與上線或推薦人討論。
- _____ 策略建構計畫 – 該如何運作才能達到左右兩邊組織的團隊目標，最大限度地互相配合及利用連線合作。
- _____ 門票訂購目標 – 地方研討會_____ 領導者訓練大會_____ 全國年會_____

總和 總和 將所有個人與團隊總和填入測試卷首頁

作業：將答案(如：0, 1, 2, 3)以由弱到強的排序寫在另一張紙上，凸顯應改進的部分。

3. 零售

個人 團隊

- _____ 自動購貨計畫 – 您加入了嗎？將UFMS加入自動購貨計畫了嗎？賺取 BV 和 IBV。
- _____ 專長於某一個商店 – 瞭解功效、特點、價格等細節。
- _____ 基本十顧客 – 最基本的產出：每位經銷商每月產生至少 400 BV（個人每月使用 = 100 BV, 10 位顧客以每人每月 30 BV 計 = 300 BV）。您左右各有三個經銷商，也都實行基本十顧客、七人強法則，每月收入 = 新臺幣9,500元。
- _____ 推銷技巧 – 檢查您用的方法是否如下所列：
- | | |
|--------------------|--------------|
| _____ 小形裝試用樣品 | _____ 示範產品 |
| _____ 錄音資料宣傳 | _____ 信函郵寄 |
| _____ 櫃檯陳列 | _____ 商業推銷 |
| _____ OPC-3@ 評估與零售 | _____ 優惠顧客計畫 |
| _____ 化妝品與美容諮詢 | _____ 入門網站 |

- _____ 使用產品 – 您有多少產品是自用的？有多少增加的餘地？當有人問「這是什麼？」時，機會自然就來了。做產品的代言人，分享您和他人的見證。家庭訂貨單。
- _____ 登記優惠顧客 – 所有的顧客都登記了嗎？
- _____ 增加顧客的購物類別 – 指導顧客多次購物，發展個人關係，保持聯絡，重視資訊回饋。他們是否有能力多買產品？是否連續訂貨？吸引顧客重複消費。家庭訂貨單。
- _____ 入門網站 – 必須具備，以此產生 BV 和 IBV，提供網站購物。
- _____ 吸引潛在顧客到訪您的入門網站 – 通過口頭介紹，業務名片，優惠顧客等。
- _____ 獎勵業務點數 (IBV) – 無盡購物體驗，指定商業發展中心放置點數。
- _____ 自動購貨點數 – 決定其派放位置。

總和 總和 將所有個人與團隊總和填入測試卷首頁

作業：將答案(如：0, 1, 2, 3)以由弱到強的排序寫在另一張紙上，凸顯應改進的部分。

4. 物色/招募/推薦

個人 團隊

- _____ 您所認識的人名單 – 100 至 500 人。
- _____ 可能加入者名單 – 這是您的資源。沒有可能，便沒有生意！
- _____ 每天增加兩個可能加入者 – 形成習慣。
- _____ 前十位名單 – 對事業表現出興趣、好奇的潛在發展對象。選定接近他們的方法（他人引薦，評估事業，直接會面，介紹產品，錄音/影片等）。
- _____ 回答「美安臺灣是什麼？」 – 準備一張小卡片，最好寫的是您自己的話，學會只談要點。
- _____ 兩分鐘廣告詞 – 您加入事業的原因。把它寫下來，背熟。
- _____ 一對一講解 – 您能講解這項事業嗎？能每週講一次嗎？
- _____ 二對一講解 – 與您的推薦人或團隊成員一起講解。
- _____ 超連鎖事業說明會 – 每月兩次（帶兩個人去）。
- _____ 開發資源 – 引薦；廣告；網路行銷接觸；三尺定律：人們常談的三件事。
- _____ 利用錄音/影片資料招募 – 每週借出三至五份錄音/影片資料。讓每個積極的經銷商將這一做法複製下去。
- _____ 學習用美安臺灣事業說明圖冊作一對一講解 – 每天自己練習一次，給人講解一次。推薦工具：投影片（從 UnFranchisetraining.com.tw 網站下載），美安臺灣事業說明圖冊，網上講解資料。
- _____ 學習對一組人講解 – 完美的複製，利用評論和提問的方式。記住：誰站上講臺，誰就能邁向成功。

總和 總和 將所有個人與團隊總和填入測試卷首頁

作業：將答案(如：0, 1, 2, 3)以由弱到強的排序寫在另一張紙上，凸顯應改進的部分。

5. 跟進與ABC法則

個人 團隊

- _____ 工具 – 組合資料，美安臺灣事業說明圖冊，錄音/影片資料，起步指南。
- _____ 日曆/計畫 – 沒有約談就沒有生意！
- _____ 會後會 – 剛才聽的，您最喜歡什麼？提出問題，控制談話方向。預約下次面談時間。
- _____ 試著做，探探市場前景如何 – 評估技巧
- _____ 每次會後，在您的日曆本上記下跟進的日期
- _____ 在他們選定的地方或家裏，舉行二對一面談，或小組聚會
- _____ ABC法則 – 每次在下一位人士家中的會議，都帶人去。在ABC各層次聚會中，都有新人講解計畫。在不同的人士家中舉辦會議，複製事業模式。ABC/試做聚會，家庭聚會，起步指南。
- _____ 在ABC各層次聚會中，教每個人都帶兩個人參加超連鎖事業說明會
- _____ 手裏隨時備有每月會議、培訓、研討會的門票，以便賣出去。所以您要買票！ – 手上有票，才能賣票！
- _____ 每週按照ABC法則進展一個層次
- _____ 團隊配合與連線互助 – 每條線上每個城市有多少個小組？每晚可以使多少條線開展活動？
- _____ 將法則複製下去 – 輪流講解計畫。ABC各個層次都得有人執行這一法則。
- _____ 您在指揮ABC法則的運作嗎？
 - _____ 指定每個團隊成員帶人參加超連鎖事業說明會
 - _____ 指導他們與您一起參與下層聚會
 - _____ 指導他們如何預約跟進
 - _____ 指導他們出售門票

總和 總和 將所有個人與團隊總和填入測試卷首頁

作業：將答案(如：0, 1, 2, 3)以由弱到強的排序寫在另一張紙上，凸顯應改進的部分。
