

超連鎖[®]店主(UFO)計畫

一個成功的事業發展系統

美安臺灣公司經銷商專用

超連鎖®店主(UFO)計畫

決定開辦並運作一家美安臺灣超連鎖店，也許是您迄今為止走得最富有挑戰性、也是最有回報價值的一步。與運作傳統連鎖店一樣，您如果期待成功，就必須不折不扣地執行這項可行的事業計畫。這一事業的業務活動標準化、協調化、系統化。這些活動如能按期完成，您的行銷組織就會得到穩定而迅速的發展。

超連鎖店主計畫是一個結構系統，它確認並測定超連鎖店主已完成或正在從事的業務活動，這些活動旨在獲取高收入，增加事業成功的可能性。這個計畫可以讓您充滿信心地經營事業。

成功不是終點站，而是旅程。千里之行，始於足下；建立超連鎖事業的過程，也是如此。您已經走出第一步，選擇了兩到三年計畫，但這項計畫並不會從您一人會就自行啟動。只有您開始按著「成功五要訣」和整個「超連鎖事業發展系統」的步驟去做時，這項計畫才算真正開始。首先，您應該擬定一份12個月的行動規畫，藉此打下基礎。擬訂這份規畫，可參考《起步指南與成功行動計畫》（代碼：T391，每包十套裝，定價：250元新臺幣）。

將超連鎖店主計畫融入您的事業中，非常重要，這樣您就可以成為**正式**的超連鎖店主。超連鎖店主，就是合格且夠格的經銷商。他們努力去掌握超連鎖事業發展系統，並執行超連鎖店主計畫所規定的各項任務、活動和做法。他們通過運作整個系統，達到了規定的要求，使成功的可能性大大提高。他們以身作則，成為超連鎖店主，建立起興旺、牢固、穩定的事業，獲得佣金收入的頻率更快，數目更大。此外，這些經銷商還掌握了衡量、監督、調整、控制事業以及團隊發展的能力。超連鎖店主計畫提供了初次合格與再次合格的標準。店主應該具備的知識，應該預備的工具，以及如何運作等內容，它都一一標明。

美安臺灣公司提供的是一項已證實可行的事業計畫，而不是什麼投機致富的遊戲，或者是俱樂部、業餘愛好之類的活動。這是一項事業。您跟隨系統做，系統就給您回報。您也許會問：這項計畫是不是可行？可不可以真的賺到可觀的年收入？其實，真正的問題是：您願不願意用行動來實現您對自己和超連鎖系統的承諾？您在美安臺灣事業中能否成功，就是您是否願意承擔責任的直接反映。這一切都從您開始！您必須要行動。只有完全徹底地理解、掌握、執行超連鎖事業發展系統的每一個環節，並使之成為一種習慣，兩到三年計畫才會實現！

超連鎖事業發展系統的各個部分相輔相成，但整體總是最大的。在系統內開展行動、完成任務，就能保證系統的所有這些原則和組成部分得到貫徹。不要心存僥倖，這樣才能大大提高成功的機會。您若成為超連鎖店主，掌握了系統的運作，您的成功機會比那些不是店主的經銷商要大得多，佣金收入要高得多。要想長久成功，先要做超連鎖店主並養成領導才幹！

美安臺灣公司是一家產品代理及網際網路行銷公司，其特點是一對一行銷，並在這一潮流中居領先地位。美安臺灣公司應用電子技術，使行銷方式電腦化。與其他直銷公司不同，美安臺灣公司的成功建立在這四塊基石上：

1. 雙向發展系統/管理業績紅利計畫(MPCP)
2. 超連鎖®事業發展系統
3. 美安臺灣無牆百貨商場的產品代理系統
4. 一對一行銷

美安臺灣公司的超連鎖事業發展系統綜合了很多行銷系統的長處，這些系統包括：直銷、連鎖店、家庭購物、折扣購物、網路行銷、網際網路推銷/電子商務、以及一對一行銷等等。這個系統的設置旨在支援以下兩個理念：第一，每次專為一位客戶服務，儘量推銷多種產品，使其成為這些產品的終身客戶；第二，給個人提供創業的機會，讓其建立並管理兩個或兩個以上的銷售組織。與連鎖店相同之處是，超連鎖事業發展系統是經過檢驗、證實是可行的。與傳統的連鎖店不同之處是，零售商和經銷商選擇實行事業發展系統某些部分，仍然能夠銷售美安臺灣產品，獲得零售收入。但是，他們若未實行全套系統，就算不得正式的超連鎖店主。

為了幫助個人成為正式的超連鎖店主，美安臺灣公司對北美及澳洲超連鎖事業發展系統中成功經銷商所從事的業務活動作出分析，結果列出了六項主要業務活動：

1. 運用業務輔助資料

2. 運用通訊及管理服務
3. 使用和零售產品
4. 持續的培訓
5. 建構銷售組織
6. 晉升級別/獲取相應收入

通過進一步闡明成功的經銷商在系統內的活動，超連鎖事業發展系統對基本業務活動進行了規範和要求，以確保整個系統的正確運作。

任何人都可以選擇以下一種方式從事這項事業：零售商，經銷商，超連鎖店主。

零售商 — 凡遞交了獨立經銷商申請同意書、但未繳納入會費或續約年費的人，都屬於零售商。零售商不可以參加管理業績紅利計畫，也不可以獲取佣金和管理獎金。但零售商若繳納年費後，便可以轉為經銷商。零售商以經銷商價格購買產品，供零售和/或個人使用。

經銷商 — 凡遞交了獨立經銷商申請同意書、又繳納年費的人，就可以成為經銷商。經銷商可以參加管理業績紅利計畫，獲取佣金和管理獎金。他們以經銷商價格購買產品，供零售和/或個人使用。

超連鎖店主 — 凡是合格且達到基本業務要求、努力去掌握超連鎖事業發展系統、執行超連鎖店主計畫所規定的各項任務、活動和做法的經銷商，都可以成為超連鎖店主。

選擇由您去決定。要想成為合格的超連鎖店主，您必須完成超連鎖店主計畫規定的任務、活動和做法。如能這樣做，就可以衡量、監督、調整、控制事業及團隊發展。

對超連鎖店主的表揚

1. 初次達到超連鎖店主合格標準後，您會得到一枚UFO徽章，同時您的名字會刊登在《美安熱線》。
2. 在四個連續的日曆季度中，您有三個日曆季度達到超連鎖店主再次合格標準，您的名字和照片會一起刊登在《美安熱線》。

*獲取UFO星鑽徽章/年度再次合格

1. 在一個日曆年度的52週中，您有39週每週賺取至少新臺幣47,500元，就有資格獲得帶有一個星鑽的徽章。請在合格確認表登記首頁鉤選年度再次合格選項。
2. 您應達到正式超連鎖店主再次合格的標準，在每個日曆年度的52週中有39週每週賺取至少新臺幣47,500元。要使與您徽章上的星鑽數目與您的業績相符，請將您現有的徽章及增添星鑽的請求寄到美安臺灣公司，郵件上請註明：

10499 台北郵政第 34-339 號信箱

美安臺灣公司

(超連鎖店主計畫)

「奔向你夢寐以求的目標!
過上你夢寐以求的生活！」

- 梭羅

超連鎖®店主(UFO)計畫

政策與程序總則

1. 每份表格必須準確、完整地填寫；
2. 每份超連鎖店主季度合格確認表必須附有完整填寫好的登記表格，以便審核；
3. 必須符合所有要求和標準，方可遞交超連鎖店主季度合格確認表；
4. 請記住附上所需文件的影本（如業務名片、成功五要訣測試卷、優惠顧客每月銷售報告、收據、以及調查表等）；
5. 如果您用已登記的優惠顧客的訂貨收據作為銷售證明，您必須將收據複印一份，然後與銷售報告釘在一起上交（注意：收據上客戶的名字必須是已經登記的現有優惠顧客。這些名字必須與每月銷售報告上的名字相一致）；
6. 記錄了 900 BV 零售業績的收據，應該作為季度銷售報告（1000表格）的一部分上交；請不要與您的 UFO 文件釘在一起；
7. 為達到 UFO 要求而購置產品以及輔銷資料，業績應記在付款經銷商的名下，但以下情況例外：新經銷商初次訂購，業績應記在新經銷商的名下，用以滿足 UFO 的要求，即使付款經銷商是新經銷商的上線；
8. 您只可以用一個經銷商資格來達到銷售量要求，如每季度 300 BV，或900 BV，30 IBV；
9. 要求如果一時達不到，也不妨礙您以後取得超連鎖店主的身分。一旦達到條件後，經銷商則可以遞交下一次的超連鎖店主季度合格確認表；
10. 從該日曆季度合格之日算起的28天內，超連鎖店主必須遞交超連鎖店主季度合格確認表；
11. 寄給美安臺灣公司創意服務部《美安熱線》雜誌的照片，請寫上姓名、日期和美安臺灣公司會員號碼。所有照片都必須附有授權表。請寄到以下地址：
10499 台北郵政第 34-339 號信箱
12. 勿將超連鎖店主資訊夾在總裁挑戰獎的文件裏，反之也不行。
13. 寄往公司的超連鎖店主季度合格確認表以及資料，請複印自留一份。

超連鎖®店主(UFO)計畫

合格確認表登記首頁

當您達到超連鎖店主資格的條件時，請完整準確地填寫這份表格。這份登記表必須與超連鎖店主季度合格確認表一起呈交。

姓名：_____ 會員號碼：_____

簽名：_____ 日期：_____

這期間所有要求已經達到：日曆季度起始日期：_____ 日曆季度終止日期：_____

(使用日曆季度：1月至3月，4月至6月，7月至9月，或10月至12月。超連鎖店主標準不再依照經銷商季度計算。)

(選一項打鉤)： 初次合格 再次合格 年度再次合格* (參見本手冊第三頁)

詳細地址：_____

[郵遞區號][市/縣][街道]

住宅電話：(_____)_____ 公司電話#：(_____)_____

*電子郵件地址：_____

推薦人姓名：_____

上線授證經理級：_____

上線授證輔導員：_____

上線諮詢評議會成員：_____

要求提供的確認資訊：

1. 產品訂購號碼 — 請注意產品訂購號碼登在網路收據上。
2. 日期 — 指辦理訂單或表格的那一個星期的星期五。
3. 附檔 — 相關表格、收據和/或報告的影本，影本必須清晰可辨。
4. 季度合格確認表 — 該表格證明您已達到合格標準。
5. 日曆季度的起始日和終止日**必須**與您該季度須達到的基本業務要求相符合 (如 300 BV, 900 BV, 30 IBV 等)。
6. 姓名與美安臺灣經銷商會員號碼 — 經銷商姓名或商業組織經銷商的公司名稱，以及經銷商會員號碼。
7. 上線的姓名和簽名 — 授證經理級或以上級別的經銷商，在您的合格表上簽名。
8. 商業發展中心號碼 — 商業發展中心號碼用三位數碼表示。
9. 截止日期 — 指您登記和加入該計畫的活動從此以後不再有效。

*電子郵件地址若有變動，請隨時通知美安臺灣公司。

超連鎖®店主(UFO)標準

季度合格確認表填寫須知

業務輔助資料要求

1. 填入用於購買該季度至少新臺幣 2,400 元業務輔助資料的產品訂購號碼和日期。
2. 複印一張您的美安臺灣公司業務名片，在確認表上簽名，業務名片與確認表一起上交。

通訊及管理服務

1. 填入您的美安社群通訊簡碼（PNP號碼#）
2. 填入超連鎖管理系統 (UFMS) 月費的訂單號碼。

產品使用和零售要求

1. 填入購買季度內總值為 300 BV 的產品的訂貨號碼和訂貨日期。如用自動訂貨系統，請填入商業發展中心號碼，標明具體出貨的確切星期。
2. 填入購買季度內總值為 900 BV 的產品的訂貨號碼和訂貨日期。如用自動訂貨系統，請填入商業發展中心號碼，標明具體出貨的確切星期。
3. 填入購買季度內總值至少為 30 IBV 的產品的訂貨號碼和訂貨日期。如用自動訂貨系統，請填入商業發展中心號碼，標明具體出貨的確切星期。
4. 附上優惠顧客訂貨一覽表，至少有 10 名客戶是確認合格的註冊優惠顧客。
5. 遞交該季度完成的任何調查問卷。

組織建構要求

1. 填入上線經銷商的姓名，請其簽名，證明您每星期至少講解了一次美安臺灣公司的事業計畫。
2. 填入您在該季度親自推薦的兩位美安臺灣經銷商的姓名和會員號碼。

培訓要求

1. 填入上線經銷商的姓名，請其簽名，證明您參加或主持過一次成功五要訣訓練。
2. 填入上線經銷商的姓名，請其簽名，證明您在一年內參加或主持過一次授證經理級訓練。
3. 填入上線經理級的姓名，請其簽名，證明您分別買過至少三張地方研討會、區域大會、領導者訓練大會或全國年會的門票。

晉升級別/獲取相應收入的要求

1. 將您的成功五要訣測試卷的首頁複印一份，正確率應在 50% 以上。在確認表上簽名，測試卷首頁影本與確認表一起上交。
2. 填入商業發展中心號碼，該中心在該季度BV 和/或 IBV 值為您賺到新臺幣28,500元的佣金。

超連鎖®店主(UFO)標準 季度合格確認表

(選一項打勾)： 初次合格 再次合格

注意：所有合格要求必須在提出申請的日曆季度內達到。

姓名：_____ 經銷商會員號碼：_____

日曆季度起始日：_____ 日曆季度終止日：_____

(使用日曆季度：1月至3月，4月至6月，7月至9月，或10至12月。超連鎖店主標準不再依照經銷商季度計算。)

業務輔助資料要求

季度內購買至少新臺幣 2,400 元
業務輔助資料 訂單號碼：_____ 日期：_____

使用核准的業務名片 附檔：_____ (簽名)

通訊及管理服務

現為美安社群通訊用戶 PNP 號碼：_____

現為 UFMS 用戶 訂單號碼：_____

產品使用和零售要求

每季度購買 300 BV 以上產品
用於個人使用或零售
(可通過自動訂購方式進行) 訂單號碼：_____ 日期：_____
_____ 日期：_____
_____ 日期：_____

每季度零售 900 BV 以上用於零售產品
(確認方法如下：
1. 直接訂購 900 BV 以上產品；
2. 零售 900 BV 以上產品，
有優惠顧客訂貨單或零售收據為證；
3. 兩者兼用) 訂單號碼：_____ 日期：_____
_____ 日期：_____
_____ 日期：_____

[以上標準與「基本十顧客、七人強」法則一脈相承：每位經銷商每月至少產生 400 BV (每月個人使用 = 100 BV, 10 位忠實客戶以每人每月 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]

每季度購買 30 IBV 以上產品 訂單號碼：_____ 日期：_____
_____ 日期：_____

保持 10 名合格的註冊優惠顧客 附檔：_____ (簽名)

完成調查問卷 列印上交：_____ (簽名)

組織建構要求

每週講解一次超連鎖事業計畫 上線經銷商姓名：_____

上線經銷商簽名：_____

至少推薦兩位合格經銷商

姓名：_____ 經銷商會員號碼：_____

姓名：_____ 經銷商會員號碼：_____

培訓要求

參加或主持一次成功五要訣訓練

上線經銷商姓名：_____

每年至少參與一次授證經理級訓練

上線經銷商簽名：_____

會議門票要求：

地方研討會 (3)

區域大會 (3)

領導者訓練大會 (3)

全國年會 (3)

晉升級別/獲取相應收入的要求

成功五要訣測試正確率為 50% 以上

附檔：_____ (簽名)

本季度有一個商業發展中心賺到新臺幣 28,500 元佣金

商業發展中心號碼：_____

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。
