

# 認識阻礙超連鎖®事業成功的十個絆腳石

— 執行副總裁范丹毅

美安台灣正在創造新的發展動能，此勢頭正鼓舞著本地區所有超連鎖®店主的人心。希望每一位積極進取的超連鎖®店主都意識到阻礙他們事業成功的十個絆腳石。

**第一個絆腳石：**在支援你團隊的同時不去物色人選和親自推薦。要成為一個優秀的超連鎖®店主，物色、招募和推薦的過程是永無止境的。這項工作應不斷進行而成為自然，就像呼吸一樣。許多超連鎖®店主事業剛剛有點起色就放鬆了招募的工作。一個主管超連鎖®店主每季度至少要招募兩個新的事業夥伴。

**第二個絆腳石：**不向你的新人推銷大會活動門票。完成入會登記及執行「起步指南」的一項工作就是，向每一位新超連鎖®店主銷售一張參加下次全國會議聯盟系統大會活動的門票。當然超過一張更好，要跟進他們入會後九十天首期啟動事業的計畫。你要招募，手上就必須要有門票。

**第三個絆腳石：**你沒有聽錄音。凡訂閱超連鎖®管理系統(UFMS)都配有錄音檔案供你無限下載。你是否下載並每天都聽呢你必須聽錄音才能不斷學習和專心致志。

**第四個絆腳石：**你沒有發展忠實優惠顧客。這些是購買美安產品，或在你的TW.SHOP.COM網站購物的顧客。有忠實顧客很重要，可以產生現金流，BV以及IBV。注意，忠實顧客可以成為很好的事業夥伴。

**第五個絆腳石：**你沒有堅持向他人展示計畫。你只有展示計畫才能發展你的事業空間，而不是別人的空間。與合格的人選分享美安事業計畫是一個關鍵步驟，由此可以成功地邀請他們參加美安台灣大會活動，或約定下一次跟進面談，以便做進一步的講解。

**第六個絆腳石：**你等待全國會議聯盟系統的超連鎖®事業說明會，但你自己不採取行動。這會減慢你建立事業速度。你應該讓你的發展對象去試做，並向發展對象的潛在人選展示計畫，透過ABC跟進法則進行下去。

**第七個絆腳石：**你沒有參加全國會議聯盟系統的活動。參加全國會議聯盟系統的活動是建立你的事業，乃至組織內所有事業的捷徑。在這些活動上，大家一起學習，便是超連鎖事業的最好說明，同時也讓你的人選堅定信心。訓練和研討會是我們事業實實在在的體現，是我們事業計畫獲得成功的必須環節。請志願參加你當地的全國會議聯盟系統的活動。沒有全國會議聯盟系統的活動，那麼就請參與建立這樣的活動。有關細節和如何起步，請與你的上線資深事業夥伴商議。

**第八個絆腳石：**你在招募新事業夥伴時沒有使用「起步指南」，也沒有使用指南來衡量你新夥伴在九十天首期事業進展的情況。這是在美安台灣複製系統必須做的工作。不使用指南，會讓你的新事業夥伴在爭取獲得成功時處於不利地位，而且我們都知道你團隊夥伴的成功會保障你個人的成功。請給予他們獲得成功的最好機會。

**第九個絆腳石：**你花太多時間在那些穩定不動和觀望等候的事業夥伴身上。這個事業的關鍵在於，和那些積極行動做事業的夥伴共事。你要鼓勵，並為他們加油，投入同等的熱情和力量來支持那些最佳的事業夥伴建立事業。記住，由於我們的經銷組織結構是垂直模式，你可以與組織內任何積極進取者以及他們的組織合作。所產生的BV和IBV都算數，就像你個人的業績點數一樣，這個系統不錯吧。

**第十個絆腳石：**你沒有跟進，你沒有預定下一次約見安排，你也沒有堅持跟進到底。執行計畫這一點至關重要。要徹底執行，你必須繼續跟進，約定會面並堅持不懈。你應該深入發展並成為跟進高手。把標準定得高些並分步執行任務，你會很自豪地在整個組織內複製這樣的行動。你有能力和發展潛力。現在，你能否創造助你達成目標的動能？我說你能，而且應該今天就開始。請大家專心一致並堅持不懈。