

目 錄

賀寶芙創辦人名言精選	1
使命 / 承諾聲明	2
瞭解事業	3
按部就班教育系統	4
事業營造者全職時間規劃參考表	5
登記入學清單	6
起步篇清單	7
行動篇清單	8
廣告訓練篇清單	9
三次示範篇清單	10
督導責任須知	11
公司背景 / 產品保障 / 商品兩大保護法	12
產品解析	13
產品使用方法	14
消費支出移轉	15
消費支出移轉	16
內在營養品	17
外在營養品	18
賀寶芙超級市場行銷策略	19
緣故名單表	20
ABC 法則	21
緣故邀約講稿	22
DS 流程	23
常見問題回應	24
常見問題回應	25
DS 名單邀約講稿	26
產品電話接聽講稿	27
事業電話接聽講稿	28
里昂計畫	29
里昂計畫	30
價目表	31
身高體重標準對照表 / 體脂肪判定表	32
推薦追蹤四部曲	33
售後服務	37
每月事業發展預算及收支表	35
CALL CALL 表	36
訓練中學生清單 — 顧客型	37
訓練中學生清單 — 彈性收入型、事業營造型	38
畢業生客戶清單	39
每月廣告活動評量表	40
事業諮詢月報表 A	41
事業諮詢月報表 B	42
事業諮詢月報表 C	43
HPT 總裁特訓系統	44

賀寶芙創辦人名言精選

我相信成功是從你為你的目標努力的那分鐘開始的。你今日可以成功的原因不是因為明白獲得的成果，而是為了實現夢想和達成你的個人目標所付諸的行動。

雖然成功顯現在你的行動當中，但是你選擇的行動方式也非常重要。所以你要決定什麼對你是有意義的，然後以誠信、正直、謙恭和最重要的也就是善意待人去追求它。我一直以他人應得的最高敬意來對待別人。不論某人的背景、職稱為何，他住在哪裡、他開什麼車、他受過多高或多低的教育、或者他們賺多少錢。這不是定義一個人的價值，真正定義他們價值的是他們的品格。

我對待每個人的態度都是一樣的，我把每個人都當作贏家，而且我們也都可以大大地改變這個世界。藉由相信某人的特質並鼓勵他們追求個人的卓越，我就幫助他們踏上了成功的路途。

除非你能夠教導別人達到同樣地成功，否則你永遠無法滿足於自己的成功。教導別人去行動就是教導別人築夢踏實。而且我們的夢想能夠把我們每個人都連結在一起。

當我十六歲的時候，我就知道我想要改變這個世界。我還不知道我要做什麼，也不知道我要怎麼樣達成這個目標，但是我決定要以一種正面積極的方式去影響別人的生活。因為個人生命當中的一場悲劇，我開始對營養充滿熱情。在 1980 年，我創立了賀寶芙國際公司，並且開始致力於在全世界傳播透過提昇營養來改善健康的訊息。我在開始這份事業的第一天並沒有把我想要傳遞的訊息帶到世界的各個角落，所以我第二天起床之後就繼續努力朝這個目標邁進。日復一日、週復一週、年復一年的辛勤努力、承諾與對夢想的投入終於讓我夢想成真，這使我感到非常地驕傲。十七年來我所做的每一分努力都是為了要幫助世人改善他們的生活。

當然，我也經歷過事業的高峰與低潮，但是我學習到要同等珍惜順利和艱困的時刻，因為這兩種情況都讓我有機會可以去做更好、更棒的事情。不論我面前的挑戰有多艱難，我從來沒有想過放棄，這也是個人能成功最重要的一個因素。所以你要堅持下去，再接再勵，絕不放棄，努力度過難關。如果你這麼做了，你將能夠完全了解成功的真諦。

馬克·休斯



使命 / 承諾聲明

~我的賀寶芙願景~

1. 這一次我想經由賀寶芙來實現的好處（選擇一個）：

- A. 花較少錢但獲得更多營養 — 折扣消費型
 B. 彈性額外的收入 — 購貨兼職型
 C. 把握機會，創造財務獨立 — 營造領導者型

2. 我目前的起步選擇是（選擇一個）：

- 由 A 起步 由 B 起步 由 C 起步

3. 我開始賀寶芙事業的原因是：

4. 哪一個敘述最符合我目前的財務狀況（選擇一個）：

我目前的收入足以支付我的每月帳單，可為自己每月再多存多少？ _____

我目前的收入無以支付我的每月帳單，每月會額外透支多少？ _____

5. 我希望透過賀寶芙的事業，在收入和生活方式上得到什麼？

6. 我現在希望每月賺取多少額外收入，才可滿足我的需求呢？ _____ 元 / 月

7. 我已經決定每週要投入 _____ 小時在我的事業上。

8. 我願意為自己的事業每月投資多少宣傳資金及成本？ _____ （從何而來？）

9. 藉由每週這麼多時間的投入，我預定在多久時間內達成我的目標 _____

10. 在未來 18 個月（6 個 90 天行動計劃）當中我想要達到的每月收入是\$ _____

我的姓名： _____

電 話： _____

日 期： _____

我的簽名： _____

第一步→瞭解事業

瞭解你的事業是在這個事業中成功的關鍵之一。

顯然地你會持續有零售和招募的需要，然而你必須要不斷地複製對事業的瞭解！

成爲事業經營模式的一部份：

所有的事業都需要一個模式作爲遵循和教導別人的指南。

每一個成功的公司都有一個既定的經營模式或者理念。你的賀寶芙事業也一定要有一個。

檢查你的「事業理解能力」：

問：公司付錢給我做什麼？

答：改善人們的生活方式

問：我能提供給市場的是什麼？

答：1.改善健康一身心健全

2.收入彈性的機會

3.財務獨立的機會

問：爲什麼我們要做零售和招募？

答：因爲要找到願意學習及接受訓練的人，人們會因爲愛用產品，進而想要經營這份事業。

問：賀寶芙的錢從哪裡來？

答：來自於消費者的支出移轉，來自於產品經批發網路的流動。

問：我要如何建立豐厚的佣金抽成收入？

答：藉由建立一個團隊（批發物流網路）

問：我身處的是什麼樣的事業？

答：賀寶芙是一種“提升生活方式的事業”。

管理你賀寶芙收入的簡易方法：

利用你的零售利潤來：支付你的個人帳單

利用你的直銷收入來：支付你的事業帳單

你的佣金抽成點數和獎金來：支付你的娛樂與夢想（免於金錢匱乏的自由）

你的夢想是什麼？

賀寶芙是如何實現你的夢想？

當有新人加入賀寶芙事業時，就馬上傳授這些觀念。

永遠不要放棄！

按部就班教育系統

組別	顧客型	彈性收入型	事業營造型
目標	得到最好的效果	增加彈性收入	實現夢想，得到財富自由
條件	配合正確方法 至少使用六個月以上	完成督導資格	至少合格世界組以上
畢業結果	一輩子全家愛用產品， 每月購貨至少 100 點。	學會尋找及服務顧客 成為愛用者，建立至少 25 位的顧客型組織。	學會尋找、服務、及教導 各型客戶，建構三種 組別客戶，各組目標 25 位
應配合課程	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 顧客日 ◆ 產品課程 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ HOM ◆ 基礎訓練 ◆ STS ◆ 督導訓練 ◆ 百萬富豪學校 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ HOM ◆ 基礎訓練 ◆ STS ◆ 督導訓練 ◆ 百萬富豪學校 ◆ ISTS ◆ 世界組訓練 ◆ 績優組訓練
與上及回報進度 線聯繫	<ul style="list-style-type: none"> 【個人體重控制進度表 	<ul style="list-style-type: none"> 【每月傳真工作時數 目標表及進度表 【每月傳真廣告活動 及結果評量表 【每月傳真事業諮詢 月報表 A 	<ul style="list-style-type: none"> 【每月傳真工作時數 目標表及進度表 【每月傳真廣告活動 及結果評量表 【每月傳真事業諮詢 月報表 A.B.C
自我管理表格		<ul style="list-style-type: none"> ☑ 關懷客戶之記錄資料 ☑ 每月事業發展預算 及收支表 ☑ 顧客群廣告回應表 ☑ 準顧客購買前追蹤表 ☑ 訓練中學生及畢業生 清單 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 關懷客戶之記錄資料 ☑ 事業群學生學習清單 ☑ 每月事業發展預算 及收支表 ☑ 顧客群廣告回應表 ☑ 事業群廣告回應表 ☑ 準顧客購買前追蹤表 ☑ 三種組別訓練中學生 及畢業生清單

事業營造者全職時間規劃參考表

時間	規劃	實際操作項目
全職前	登記入學	完成全職註冊手續
第一個月 學習月	第一週	起步週：完成起步篇清單上所列事項
	第二週	行動週：完成行動篇清單上所列事項
	第三週	廣告訓練週：完成廣告訓練篇清單上所列事項
	第四週	零售訓練週：學會談里昂計畫
	月目標	向上線學習，成交四位里昂計畫客戶，賣完督導產品。收入六萬元。
第二個月 成長月	第一週	服務訓練週：學會售後服務
	第二週	事業訓練週：學會分享事業
	第三週	邀約訓練週：學會邀約會議
	第四週	建立督導：為新督導 A 完成註冊手續
	月目標	成交四位新的里昂計畫客戶，從上個月的四個客戶中，提升一位成為督導(A)。收入七萬元。
第三個月 輔導學習月		<ol style="list-style-type: none"> 認真體驗產品 持續 90 天行動計畫 持續做售後服務 輔導上個月督導 A(運用各篇清單) 為新督導 B 完成註冊手續
	月目標	輔導新督導 A 賣完督導貨，自己成交四位新的里昂計畫客戶，從上個月的四個客戶中，提升一位成為督導(B)。收入七萬元。
第四個月 獨立月		<ol style="list-style-type: none"> 認真體驗產品 持續 90 天行動計畫 持續做售後服務 訓練督導 A 學會售後服務、談事業、邀約。 輔導新督導 B(運用各篇清單) 為新督導 C 完成註冊手續
	月目標	輔導新督導 B 賣完督導貨，自己成交四位新的里昂計畫客戶，從上個月的四個客戶中，提升一位成為督導 C。收入八萬元。
第五個月 組織成長月		<ol style="list-style-type: none"> 認真體驗產品 持續 90 天行動計畫 持續做售後服務 訓練督導 B 學會售後服務、談事業、邀約。 輔導新督導 C(運用各篇清單) 為新督導 D 完成註冊手續
	月目標	輔導新督導 C 賣完督導貨，自己成交四位新的里昂計畫客戶，從上個月的四個客戶中，提升一位成為督導 D。收入八萬元。
第六個月以後，持續做相同的事情，以此類推，一年內可上推廣組。		

登記入學清單

姓名：

- 買 IBP
- 學會填寫申請表與訂單
- 晉升下一個位階（督導）
- 完成身材檔案，拍照
- 開始使用產品，學習正確使用方法
- 看完創業指南二次或相關 VCD
- 消費者交出轉移
- 閱讀理財相關書籍
- 完成夢想清單

■ 下一次訓練時間：

起步篇清單

姓名：

認真體驗產品

準備行事曆

準備傳真機

辦理三方通話

準備事業工具

○照相機

○見證照片故事書

○體脂機

○購買杯組存貨

○皮尺

○售後服務記錄本（自己、客戶）

○產品展示箱

○里昂計畫資料夾（談 CASE 用）

○名片、印章、傳單、DM

參加 2 次 HOM 及基礎訓練日期：_____ / _____ / _____

參加 1 次以上 STS，_____ / _____

上百萬富豪學校

列出人脈清單

與有興趣之人脈進行三方通話（產品、事業、邀約會議）

傳真目標清單

購買 6 個國際事業盒（買 5 送 1）

■下一次訓練時間：_____

行動篇清單

姓名：

- 認真體驗產品
- 選擇三種宣傳方式
- 取得宣傳工具
- 學會包裝故事
- 學會填寫宣傳計畫及執行評量表
- 填寫預算表
- 定下每週工作時數
- 參加2次 HOM 及基礎訓練日期：_____ / _____ / _____
- 參加1次以上 STS，_____ / _____
- 下一次訓練時間：_____

廣告訓練篇清單

姓名：

- 產品後續追蹤
- 檢討或調整評量表
- 學會作廣告：
 - 胸章如何戴
 - 傳單怎麼發、在哪裡發
 - 報紙怎麼登、報紙稿內容、一個月登幾次
 - 郵寄方式如何進行、寄什麼、寄給誰
 - ODS 怎麼做、說些什麼
 - 什麼是生活化 DS、說些什麼
 - 如何要求緣故介紹
 - 撕取式廣告去哪裡貼
 - 奶昔派對怎麼辦
 - 網路找人怎麼進行
 - 如何貼車子廣告標語
- 學會接聽回應電話
- 學會回應詢問如何減肥的人
- 填寫廣告執行評量表，每月傳真
- 下一次訓練時間： _____

三次示範清單

姓名：

項目	日期	姓名
零售里昂客戶	1.	
	2.	
	3.	
售後服務	1.	
	2.	
	3.	
談事業、制度	1.	
	2.	
	3.	
邀約會議	1.	
	2.	
	3.	
全職規劃	1.	
	2.	
	3.	

督導責任須知

(一) 組織倫理

1. 尊重上線、欣賞下線、友愛旁線。
2. 四不談：上、下線之間不談感情、金錢、政治、宗教。
3. 督導之間(包括上、下線)借貨需押 58 折的金額，還貨時即退押金。換貨時，需先徵求對方同意，如有差價，不可讓對方補錢，也不可以讓對方送貨。
4. 針對自己的工作狀況，值得高興的部分要與上、下、旁線分享；挫折的部份向上線反映、請求支援。

(二) 辦公室文化

1. 與他人相處：不批評、不抱怨、不責備、多付出、多關心、多讚美。像兄弟姊妹般，營造家的感覺。
2. 不散播負面消極思想、不當偷夢人。
3. 團隊合作，主動協助伙伴作見證，促成締結。就算伙伴約來的人與你熟識。此時你仍有義務促成他們之間的交易。
4. 帶動學習風氣由自己做起：自己每會必到、成功必到。(學習>成績)
5. 兼職者不得將所訂貨品寄到辦公室，全職者之貨品也需排放整齊，以免有礙觀瞻。

(三) 正確的觀念態度【成功=99%心態+1%方法】

1. 作老闆的心態：下定決心至少做一年。自己做好金錢管理、時間管理、自我管理及情緒管理。
2. 歸零學習：不論以前的職業、背景為何，心態要先歸零。
3. 正面、積極的態度：不怕挫折、一切都沒問題、太棒了！
4. 完成交易要收錢：不要求別人買產品，要篩選認真的客戶。
5. 不離開會議與團隊：團隊力量>個人的單打獨鬥

(四) 賀寶芙的職業道德

1. 不搶線：依照公司規定超過兩年未訂貨之直銷商，即為終止直銷商權者，可重新加入；如有訂貨紀錄者，三年後即可重新加入。
2. 不越線銷售。
3. 不削價搶客戶，只有三種價格：
 - (1) 零售價→針對消費者
 - (2) 養生貴賓客戶 75 折→吃完減重計畫後，要使用一輩子的愛用客戶。
 - (3) 督導價→有產品效果且願意接受訓練的人才推廳他上督導。
4. 確實給客戶效果：如果不做優質的售後服務，就不要做賀寶芙。
5. 成立里昂計畫後，若客戶未帶走全部的產品，我們也要將所有的產品全數訂回。

公司背景

- 23 年歷史，59 國分公司，2001 年營業額 18 億美金
- 全球第一大營養食品公司
- 1994/97 年榮獲全美百大績優公司成長排行第一名
- 擁有私人衛星電視台（HBN）
- 全球網站www.herbalife.com

產品保障

- 59 國國家衛生署檢驗核可
- 台北醫學院臨床實驗（安全、有效）
- 30 天滿意保證

商品兩大保護法

■ 商品劑量法：不准銷售含有超過人體安全食用劑量的產品。

■ 商品標示法：

問：『誰可以使用這些產品？』例如：心臟病、糖尿病可以使用產品嗎？

答：是可以的，因為產品罐子上並沒有標示哪種病患不得使用，

故只要是活著的人都可使用。

產品解析

奶昔（三種口味）：香草、草莓、巧克力

特 色：內含人體每天所需要的六大營養，尤其內含 18 種氨基酸，其中 9 種是人體無法製造。

氨基酸：是蛋白質的小分子，也是細胞最主要的成分。我們以高科技方式將蛋白質分解成氨基酸不需消化即可吸收，最適合嬰兒及老年人所使用，內含葉酸，更是懷孕婦女不可或缺的營養補充品。內含維生素、礦物質，不可用熱水沖泡，會破壞營養成分。

功 效：保健~提供人體細胞每天 200 種以上均衡營養，讓細胞有效的進行修護、活化、再生、提高免疫系統能力。並幫我們做到營養、消化、吸收、代謝四個基本動作。

減重~替代兩餐，僅提供 170 卡熱量，相當於一個蘋果熱量，有效減重。

增重~重建小腸絨毛，增加吸收功能，蛋白質長肌肉。

草維錠

功 效：提供人體 21 種維他命、礦物質。猶如汽車火星塞，是人體所需醣類、蛋白質之觸媒。（皮膚漂亮、不會有肥胖紋）

當歸錠

特 色：當歸~內含有豐富的鈣質及鐵、鎂，有效強化骨骼、牙齒及造血。

洋甘菊~當歸屬熱、甘菊屬冷，冷熱中和為中性，故任何體質皆可使用。

功 效：有效補充鈣質及鐵、鎂，促進血液循環，甘菊更可讓緊張的肌肉及神經放鬆，有效改善手腳冰冷、貧血。睡前 2~3 顆有助睡眠品質提升。（用法：三餐各一顆）

高纖錠：

特 色：內含豐富的可溶性及不可溶性纖維。可溶性纖維以水果居多，可有效清除血管壁的廢物、防止血管疾病；不可溶性纖維以蔬菜居多，可有效清除腸壁上的廢物，防止腸癌發生。

功 效：保健~可有效提供身體需要的纖維質，易於排便，防止腸癌。

減重~消除飢餓感，抑制對零食的慾望，可吸附過多的油質。

細喜錠

功 效：保健~代謝身體多餘的水分。

減重~排廢水，消除橘皮組織，軟化大塊脂肪團。

建 議：使用前須告知“調整適應期”的發生（售前引導），若使用時有便秘現象，可暫時減量。

濃縮蘆薈汁（消炎、鎮靜、安撫）

功 效：調節腸胃功能，有效解除便秘、腸瀉、胃腸氣、胃潰瘍，幫助奶昔加倍吸收，讓減重、增重、保健的速度也加倍。

優質蛋白粉

特 色：蛋白質是由『氨基酸』所組成的，它是身體不可或缺的基本要素。免疫系統、皮膚、頭髮及肌肉的細胞都仰賴蛋白質而正常運作及生長。每一公斤的體重需要一公克的蛋白質。

功 效：減重~有飽足感，讓食量大的人輕鬆減重，加速燃燒脂肪擺脫溜溜球效應，讓減重沒有停滯期，並增加肌肉生長，使用半年不易復胖喔！

草本濃縮速溶茶飲（運動茶、懶人茶）

特 色：提高新陳代謝率 10%，喝一杯 500cc.等於跑一圈操場，含綠茶成分，故可抗老化、防癌、排除毒素（自由基）。

瓜拉那豆速溶茶飲（聰明茶）

特 色：頸部以上的運動茶，提升免疫功能、可將營養輸送到末梢神經，提神醒腦，延年益壽。

深海魚油

特 色：1.內含 Omega-3(即 EPA.DHA)對發炎、過敏與自體免疫系統相關的風濕性關節炎的症狀具有改善的效果。

2.懷孕婦女每日攝取 2~3 公克可以減少早產及胎兒初生體重不足的機會。

3.可阻斷平日攝取之肉類、奶類...所含之必需脂肪酸（飽和脂肪酸），在體內合成為妨害血液、擾亂免疫系統及加速血脂生成的不良物質，因此心血管疾病患者及高危險群、高血脂症、糖尿病患者較平常人更應每日攝取定量 Omega-3。

4.攝取足量的 Omega-3 有助兒童的智力發展

5.含維生素 E，可以幫助人體抗老化、抗氧化。

6.適度補充深海魚油可改善重度憂鬱症。

產品使用方式

■營養品

	正 餐	奶 昔	錠 片	茶 水
減 重	1	2	3	4
保 健	2	2	3	4
增 重	3	3	3	4

■保養品

白天：清潔乳→化妝水→眼膠→R.C 乳霜→煥膚精華→護膚霜→隔離日霜

晚上：清潔乳→化妝水→眼霜→R.C 乳霜→煥膚精華→夜間修護精華→晚霜

▲每週 1~2 次大掃除：柔細去角質（或潔膚面膜）→保濕面膜

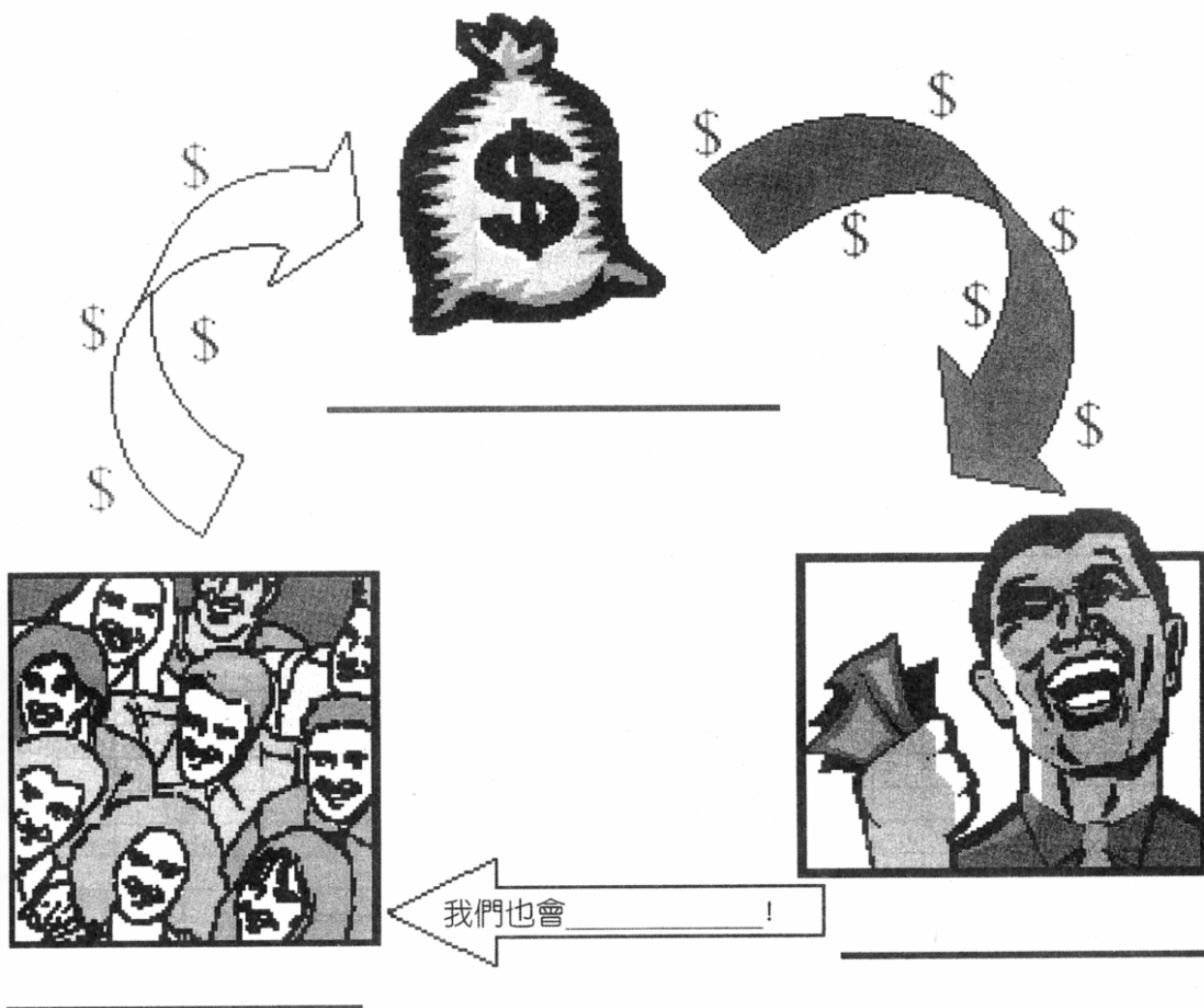
▲其餘每天輪流敷其他面膜

- ◎ 水合面膜（細紋）：臉型面膜紙灑上化妝水，敷 5~10 分鐘。
- ◎ 蘆薈面膜（痘痘）：全臉敷蘆薈凝露 5~10 分鐘，或直接敷著睡覺。
- ◎ 夜霜面膜（細紋）：全臉敷夜霜 10 分鐘，或直接敷著睡覺。
- ◎ 煥膚面膜（除皺）：全臉敷煥膚精華 10 分鐘，或直接敷著睡覺。
- ◎ R.C 面膜（美白）：臉型面膜紙灑上 R.C 噴霧，敷 5~10 分鐘。

◆產品簡介：

1. 夜間修護精華：含有綠茶、燕麥、黃瓜等精華。
2. 眼霜：含有人蔘成分，可活化細胞。
3. R.C 活膚乳霜：為易吸收的左旋維他命 C，可抗老化、美白，有助於其他保養品之吸收。
4. 煥膚精華：含豐富葡萄糖胺，使膠原蛋白與彈力蛋白細胞再生，真人實驗使用一個月減皺 30%，三個月減皺 50%，六個月皺紋不見了！與 R.C 同時使用，可有效防止老化，讓你 50 歲像 30 歲喔！
5. 其他保養品特色：完全草本、天然，研發科技領先其他品牌，價格卻只有 1/3。含維生素 A,E,C，抗老化、美白又保濕，調整油、乾性膚質成乾性膚質。

消費者支出移轉



消費者支出移轉

我們必須要停止把我們顧客的錢送給競爭對手！如果我們能把這些錢都轉移到賀寶芙的話，看看結果如何…

一般家庭需要定期購買一些特定的用品-那麼就盡量讓這些用品是賀寶芙的產品。以下是一般家用產品的表格，左邊列出的是消費者已經從競爭對手那裡購買的產品，右邊則是已準備好的賀寶芙產品！



一般產品	賀寶芙產品
洗髮精	蘆薈滋潤洗髮露
潤髮乳	蘆薈滋潤護髮乳
洗手皂	蘆薈潔膚皂
沐浴皂	蘆薈潔膚皂
沐浴乳	蘆薈沐浴精
皮膚保養產品	NF&SA 系列
香水	Men、Woman
乳液	賀寶芙蘆薈系列
綜合維他命	素食用草維錠

假設一個擁有三百位直銷商下線的組織將日常支出由競爭對手轉移到賀寶芙所造成的影響：

每位直銷商只使用上述表列的產品之範例：		如果每位直銷商同時使用 200 點購貨點數的外在和內在營養品：	
150 點購貨點數	45,000 點購貨點數	350 點購貨點數	105,000 點購貨點數
x300 人	x12 月	x300 人	x12 月
=45,000 點購貨點數 / 月	=54,000 點購貨點數 / 年	=105,000 點購貨點數 / 月	=1,260,000 點購貨點數 / 年

這些錢是本來就會花的—不是額外的支出！不要再向競爭對手買東西了！認知這個道理，然後複製它—產生的效果會令人難以置信！

賀寶芙超級市場行銷策略

■獎金制度

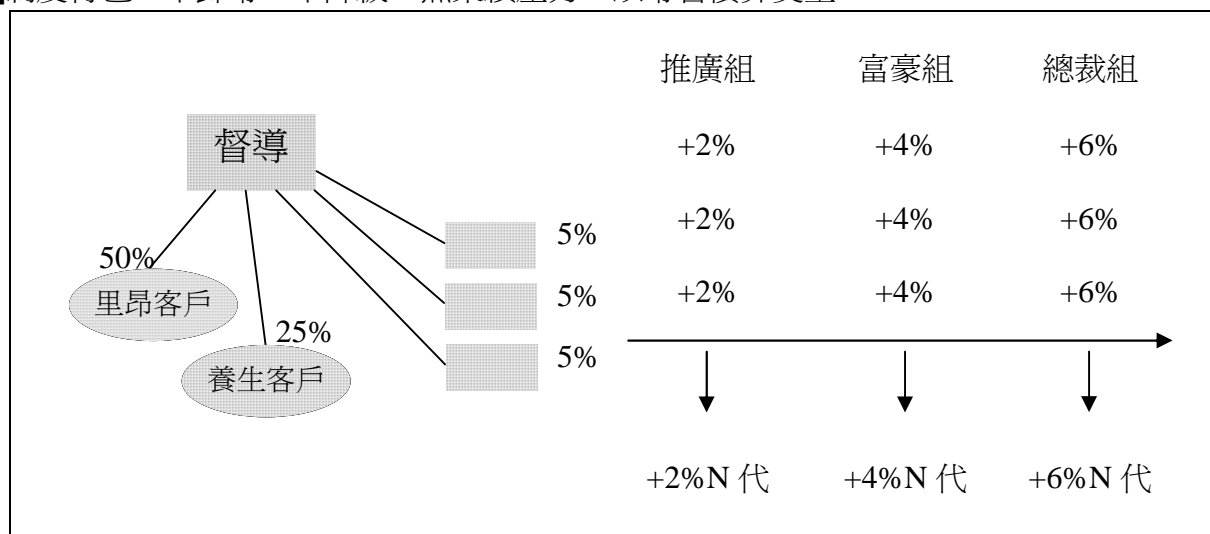
賀寶芙五大收入

- 1.零售利潤：50%
- 2.批發利潤：25%
- 3.佣金抽成：三代 5%（代指督導）
- 4.績效獎金：無限代 2%~6%
- 5.全球分紅：全球營業額 1%~2%

以（基礎型\$6318x6 個月計畫=\$37908）來做試算

零售利潤	50%	賺\$17000 元
批發利潤	25%	賺\$8500 元
補點數上督導	42%，3200 點	賺\$9000 元，開分店

■制度特色：不歸零，不降級，無業績壓力，以零售價算獎金



- 顧客群：購買里昂計畫→願意使用產品一輩子：入會員成爲養生計畫客戶 25%折扣
- 事業群：購買里昂計畫→願意分享或經營事業：入會員之後補點數上督導 50%折扣
- 入會員：NT\$3570+身分證影本=送基礎產品一組+50 餘國經營權+代理 50 多項產品
- 推廣組連續三個月三代達 20000 點、富豪組連續三個月三代達 80000 點
總裁組連續三個月三代達 200000 點。

緣故邀約講稿

範例一（推薦範本）~

◎您好：先聊天，聊近況（盡量聊工作、收入、家人健康、確定工作時間）

我最近找到一份兼職的工作，是一家在美國經營 22 年歷史的生化科技公司，而且股票上市 17 年了，我覺得還不錯，但我想請你陪我再評估一次好嗎？

範例二（零售範本）已知對方有減重需求，但自己尚未有效果或沒有減重~

◎您好：先聊天，聊近況（盡量聊工作、收入、家人健康、確定工作時間）

我有一個好消息要告訴你，我那天遇到一位朋友，他是專門幫助人家健康減重的，我看到有人瘦了 10~20 公斤，我第一個想到的就是你，我知道你很想減重，我可以陪你去找他仔細瞭解看看。他很專業喔！幫助很多人瘦下來，我想你也可以。

範例三（零售範本）已知對方有減重需求，而自己已經有效果~

◎您好：先聊天，聊近況（盡量聊工作、收入、家人健康、確定工作時間）

我有一個好消息要告訴你，我最近用了一套產品，已經瘦了 xx 公斤了，我過去給你看看，並介紹我一個朋友給你認識，他不但幫我瘦身成功，也幫了很多人瘦下來，很專業喔！只要見到他的人就會瘦下來，不過他很忙，如果你是認真想瘦，我就帶你去找他，我順便要去量身材。

範例四（練習夥伴）

◎您好：先聊天，聊近況（盡量聊工作、收入、家人健康、確定工作時間）

我請你幫我一個忙，我最近在一家美商公司兼差，因為這家公司 90% 都做陌生市場，我的主管希望我在接觸陌生人之前能找一些朋友來當練習夥伴（賣產品），你願意幫我這個忙嗎？你不必跟我買，只需讓我練習。

《已學會介紹產品、使用產品及談里昂計畫》

目的：邀約參加 HOM

重點：1. 分享效果 2. 促銷上線 3. 約時間

不談產品、吃法、制度

有興趣者：邀約 HOM 或上線陪談（ABC 法則）

無興趣者：轉介紹、留下聯絡方式

DS（直接接觸）流程，請熟記！

- 發 小姐（先生）您好！公司免費試用卷送給你？
- 展示 翻故事書（保持興奮）你看這是我！（講自己故事、家人故事、其他人故事）
你想不想像他們一樣呢？
- 問 （你看過這張傳單嗎？）請問你有沒有朋友想變胖變瘦變健康或者不影響
目前工作增加額外收入？
- 讚美 你長的很漂亮！想不想讓自己再瘦一點呢？如果有一套產品非常安全、
非常有效、價格又非常便宜，你想不想試試看？
- 四句箴言 你是認真的嗎？
你想減幾公斤？
試過什麼方法？
有沒有效？為什麼沒效？
（為什麼想減？）
- 留電話 現在有免費試吃的活動，只有 5 位名額，我可以幫你安排！
我叫□□□請問你的大名是□□□，你的電話是 09……
- 約時間 二選一。你是現在有空？還是明天有空？
明天，好！_你是上午還是下午有空呢？
答：上午。好 9：00 還是 10：00 呢？
- PS. 客戶說 考慮看看或我再跟你聯絡……
- 回答說 太棒了，這表示你是認真的，那我可以把公司的詳細資料寄給你，
等你看完再主動跟我聯絡好嗎？
- 客戶說 好啊！
- 回答說 那你的地址是*****，您的大名是*****
那因為我要確定你有收到資料，所以你的電話是***。

常見的問題回應

1. 那是什麼？

植物奶昔！只要每天 2 次奶昔，3 次錠片，一次正餐，你就像他們一樣瘦下來，而且健康美麗。
你是認真的想要瘦下來嗎？四句箴言，留電話、約時間。

2. 多少錢？

不用錢，只要省下 2 餐的錢就可以了，而且試喝完全免費，你可以先來試喝看看。
你是認真的想要瘦下來嗎？四句箴言，留電話、約時間。

3. 真的有效嗎？

當然是真的，無效退費，只要你來試喝，你就可以看到瘦下來的這些人，(故事書)
給他看更多的見證故事。你是認真的想要瘦下來嗎？四句箴言，留電話、約時間。

4. 那是不是直銷？

肚子會消就好了，你管他什麼銷，再翻故事書展示效果。
你是認真的想要瘦下來嗎？四句箴言，留電話、約時間。

5. 安全嗎？有沒有副作用？

保證安全，講全家人的使用故事，小孩子都可以喝，醫生都在使用，股票上市公司的產品，
賣了 29 年，70 個國家。你是認真的想要瘦下來嗎？四句箴言，留電話、約時間。

6. 回去再看看！考慮看看！

你考慮的是什麼？(針對問題簡單回答)，考慮是不會瘦的，你先來試喝再考慮都還來的及，
反正試喝完全免費，你不用帶錢來。你是認真的想要瘦下來嗎？四句箴言，留電話、約時間。

7. 賀寶芙，我知道了 / 吃過了沒效。

回應方法：太棒了！今天你遇對人了，我的客戶每一個都有效的瘦下來。
給他看效果(故事書)。遇到我你非瘦下來不可。除非你吃錯方法，不然一定會瘦。
你是認真的想要瘦下來嗎？四句箴言，留電話、約時間。

8. 一定要買六個月嗎？我可否先買一個月試試看？

不行！因為吃一個月是不會有效的！那等於是再浪費錢，不如不要買，
而且你每個月吃完了又付錢，感覺每個月都在花錢，不如第一次就把錢付清，反正就是需要這些產品，
那我幫妳服務時，也不會感覺我在跟妳每個月要錢，往後六個月，我們就當好朋友，不要再談錢了，
妳相信我，妳跟我配合，我一定給妳效果！

PS：如果對方還是堅持不買六個月，那就告訴他至少要買減重期三個月，才會有顯著的效果，而且要快速型。

常見的問題回應

※ 跟所有交談的人說吳伯雄也是使用賀寶芙產品瘦 15kg，秀蘭瑪雅用產品瘦 23kg。

※ 不要一直回答對方的問題，只回答一個即接四句箴言，如果對方再提問題，告訴他：

太好了！你有這些問題表示你是認真的想瘦，所以我會安排你到公司作免費的產品試喝，在公司時，你將會得到完整的答案。那麼我叫○○○，請問你叫什麼？電話是 09……？

※ 堅持要問很多或遲疑不定的人告訴他，小姐或先生，如果你是認真的想瘦下來，

請你到公司參加我們的免費試喝，可以讓你完全了解我們的產品。所以如果你是認真的，我會安排你參加免費試喝，如果不是認真的，那我也沒辦法幫你瘦下來，就不要耽誤你我的時間，如果有朋友需要，請幫我介紹，謝謝（給傳單）

※ 事業問題回應 / 所有的問題回答方式

我們是生化科技營養食品專業製造商，有 23 年歷史，NASDAQ 股票上市 17 年，因要拓展亞洲的市場，需要很多人協助我們做宣傳、廣告、服務，促銷的工作。詳細的工作內容你必須到公司跟主管面談。

你是認真的要找工作嗎？

你的聯絡電話 09……

你是白天或晚上有空？

約 HOM

DS 產品名單邀約講稿

□□□您好，我是□□□

1. 問：您還記得我嗎？那天我給您一張試用卷，告訴您可以減重啊！

2. 問：現在會不會耽誤您的時間啊？我大概需要兩分鐘？

答：會（約下午打給他的時間或晚點打）

答：不會

3. 問：您是認真的想減重嗎？

答：
：

您想減幾公斤？

答：
：

太棒了，沒問題

您用過什麼方法？

答：
：

（傾聽）

爲什麼沒有效？

答：
：

4. 好，沒問題，這是您最後一次減重，您相信我，您一定會瘦下來，瘦下來不用請我看電影或吃大餐，只要幫我介紹客戶就可以了。

5. 您是早上，還是下午有空？（二擇一）

答：早上

問：九點？還是十點？（一定要確定好）

6. 給她公司的地址： 市 路 號

PS：邀約 HOM 的時間是最容易達成交易的。

PS：客戶說：我考慮看看…（再看看）

答：你在考慮的是什麼？（針對問題簡單回答），考慮是不會瘦的，妳先來試喝再考慮都還來得及，反正試喝完全免費，你是認真的想要瘦下來嗎？

產品電話接聽講稿

- 1.***公司你好：
- 2.請問是你本人要減重嗎？（如果不是，請找本人），請問你貴姓？
- 3.請問你身高 _____公分，體重_____公斤，所以你的標準體重是 _____公斤
- 4.我需要十分鐘跟你介紹我們的計畫，你現在時間嗎？
- 5.你是認真的要減重嗎？太棒了，我一定可以讓你瘦下來。
6. 你想減幾公斤？ _____太簡單了，沒問題（無論對方說幾公斤），我們有幫客戶瘦到 50 公斤甚至 200 公斤。
講故事（自己的故事最重要，還有成功的案例……最好舉例跟對方一樣的案例）。
- 7.你用過什麼方法減重？（傾聽）
- 8.有效嗎？為什麼沒效？
- 9.你為什麼想要減重？

- 10.好！妳需要跟我配合三件事，如果妳可以跟我配合，我將給妳 200%的效果，而且保證不復胖！
 - 我們提供你全方位的營養套餐，能夠提供你均衡的營養只要早晚喝一杯，三個月就能減 10 公斤，六個月不復胖（減重期+調理期）
 - 每七天量身材，第二個月每十天量身材，量到變魔鬼身材為止。
 - 瘦下來不用請我吃飯、看電影，只要幫我介紹客人，每瘦五公斤就幫我介紹一個，並且參加我們的顧客日（幫我們做見證，鼓勵新的客戶，記得從現在起不要買新衣服喔）

- 11.本地締結方式：請您留下姓名電話，我們會邀請你參加免費試用，還是你要現在購買？
_____（試用請先約會議）

- 12 外地電話成交：如果妳可以承諾以上三件事，認真跟我配合，我們就可以馬上開始。
問：妳想不想開始瘦下來？答：想！~我們的費用是這樣的有基礎型和快速型，基礎型早餐 105 元，晚餐也是 105 元，一個月是 6,318 元，一次配合六個月不復胖 37908 元，快速型一個月 11,998 元，六個月是 71,988 元，這輩子妳只要犧牲一個月或兩個月薪水，就可以窈窕美麗一生，實在是太值得了，如果價錢沒問題，我們馬上就開始，妳要刷卡還是付現？刷卡好了，可以跟銀行分期（付現的話，我可以送妳一瓶運動茶）外地或沒時間約不來的，我們公司是跟郵局合作只要您收到產品，把錢交給郵差就可以了，裡面有產品的使用方法及一份健康紀錄表，填好回傳給我，就可以了（附上專案表，如果第一次購買零售者）

最後請問對方要草莓、香草、巧克力？

事業電話接聽技巧

範例一

1. 您好？我們是美商***公司，很高興為您服務！
2. 我稍候為您介紹工作性質，我需要 2 分鐘的時間，但是先請問你幾個問題。
3. 請問你貴姓 _____ 現在幾歲？ _____ 學歷 _____ 從事什麼工作？ _____ 你以前有什麼工作經驗？ _____（目前沒工作的人）
4. 你是要找兼職或全職工作？
5. OK！那我把公司跟你做個簡介，我們是在美國股票上市 17 年的公司，在全球設有 50 多個國家的分公司，現在因為有開發亞洲大陸市場需要更多的人才，我會幫您安排跟我們主管面談。
6. 約 HOM 時間
7. 如果有任何異動您的聯絡電話是？行動或是家裡電話？
8. 請您務必準時，並著正式服裝。

範例二

1. 請問你是看到我們的報紙、還是傳單？
2. 請問先生（小姐）您貴姓？
3. 你目前有行什麼工作？時間？
PS / 問：你們工作性質？答：隨後告訴你。
4. 請問你是認真的想找一份兼職或全職的工作嗎？是、問問看
5. 我們是一家生化高科技製造廠商，同時在美國股票上市，目前開發亞洲地區市場，需要能協助我們做宣傳、說明、服務、廣告、促銷的人員…等，這些系統整合。
6. 我不知道您適合做哪一方面的工作，會由我們主管對您做面試後，做適當的安排。
7. 我會跟您安排時間面試，那您的聯絡電話是？您的大名？
8. 您是下午或晚上比較方便到我們公司做面試？
9. 約時間確定時間！告知地址來找○○○，不能來我們會由後面人遞補。
PS / 告知如果您不能來，請提早通知我們，因為面試人很多，請務必準時，並著正式服裝。

里昂計畫

■您的標準體重！

您目前的體重：_____公斤，體脂肪：_____%

■標準體重的計算方式

女性：身高 _____公分-100×0.8= _____公斤

男性：身高 _____公分-100×0.9= _____公斤

因此，您要減_____公斤

■您為什麼變胖？

- 產後 藥物 從小胖 暴飲暴食（食量大）
- 三餐不定（節食） 便秘 熬夜 情緒困擾
- 喜甜食 / 油炸 內分泌失調（結紮）

■您為什麼想減重？ _____

■您為什麼想減重？ _____

■您為什麼想減重？ _____

價目表

- 1.由於紅、白血球更換期限 90~180 天，此時舊的細胞一個個退化，新的健康細胞重新生長，所以使用產品**最少要3個月以上**。
大衛科茲恩博士：認真使用產品**半年以上**可有不易復胖體質。
- 2.使用產品的第一星期，會有調整反應，表示產品在體內開始做整建動作，絕非副作用，切勿擔憂，在調整期間，您務必大量喝水，如同清理藏污納垢的水溝，需要大量的水沖刷排泄掉。

如果你可以承諾，認真配合，我保證給你**效果**

媚登峰 1KG=15,000 元

岱逸.喬登 1KG=7,500 元（只提供食譜）

賀寶芙只要吃飯錢，不用多花錢！

公斤數	減重期	調理期	配合月份	基礎型 (NTD\$6,500)	快速型 (NTD\$12,000)
10kg(以下)	3個月	3個月	6個月	39,000	72,000
15kg	4個月	4個月	8個月	52,000	96,000
20kg	5個月	5個月	10個月	65,000	120,000
25kg	6個月	6個月	12個月	78,000	144,000
30kg	7個月	7個月	14個月	91,000	168,000
35kg	8個月	8個月	16個月	104,000	192,000
40kg	9個月	9個月	18個月	117,000	216,000

這輩子只要犧牲 1 個月的薪水，就可以窈窕美麗一生！
你說值不值得？

國人身高與體重標準對照表

本表依據行政院衛生署公告

身高 (CM)	女 性			男 性			
	-10%	標準體重 (KG)	+10%	身高 (CM)	-10%	標準體重 (KG)	+10%
145	41	45.5	50.1	155	47.7	53	58.3
147	41.9	46.5	51.2	157	48.8	54.2	59.6
149	42.8	47.5	52.3	159	49.9	55.4	60.9
151	43.7	48.5	53.4	161	50.9	56.6	62.3
153	44.6	49.5	54.5	163	52	57.8	63.6
155	45.5	50.5	55.6	165	53.1	59	64.9
157	46.4	51.5	56.7	167	54.2	60.2	66.2
159	47.3	52.5	57.8	169	55.3	61.4	67.5
161	48.2	53.5	58.9	171	56.3	62.6	68.9
163	49.1	54.5	60	173	57.4	63.8	70.2
165	50	55.5	61.1	175	58.5	65	71.5
167	50.9	56.5	62.2	177	59.6	66.2	72.8
169	51.8	57.5	63.3	179	60.7	67.4	74.1
171	52.7	58.5	64.4	181	61.7	68.6	75.5
173	53.6	59.5	65.5	183	62.8	69.8	76.8
175	54.5	60.5	66.6	185	63.9	71	78.1
177	55.4	61.5	67.7	187	65	72.2	79.4
179	56.3	62.5	68.8	189	66.1	73.4	80.7
181	57.2	63.5	69.9	191	67.1	74.6	82.1
183	58.1	64.5	71	193	68.2	75.8	83.4
185	59	65.5	72.1	195	69.3	77	84.7
公式：52+(身高-158)×0.5=體重				公式：62+(身高-170)×0.6=體重			

體 脂 肪 判 定 表		女性	男性
	脂肪致害	40%以上	35%以上
	脂肪危機	36%~39.9%	32%~34.9%
	脂肪紅燈	31%~35.9%	29%~31.9%
	脂肪略多	27%~30.9%	25%~28.9%
	小腹微凸	24%~26.9%	22%~24.9%
	中庸身材	22%~23.9%	20%~21.9%
	健美身材	20%~21.9%	18%~19.9%
	窈窕身材	17%~19.9%	15%~17.9%
太瘦了吧	17%以下	15%以下	

售後服務～金礦

沒有售前引導，就沒有售後服務

售前引導：溝通減重期+調理期不復胖，每七天量身材，參加顧客日。

1. 記錄客戶資料：飲食習慣、喝水習慣、詢問身體有何病症（細心關懷表）
2. 教吃法→交負責任『二不二夠』運用里昂表格
3. 量身材、分數計算方式
4. 告知調整適應期以及尿尿次數（八次）
5. 拍照送產品目錄及 CD

售後服務：啦啦隊+糾察隊+解決問題專家=客戶有信心瘦下來

第一天：開始吃了嗎？確認使用方法對嗎？

早餐：蘆薈汁怎麼泡？奶昔怎麼泡？（水溫？攪或搖？）

口味如何？錠片怎麼吃？一天幾次？

午餐：吃什麼？早午餐之間會不會餓？餓的話你怎麼辦？

有吃其他東西嗎？水份夠嗎？喝幾杯水？有沒有

一直尿尿？有沒有排便？什麼顏色、形狀、多寡？

身體狀況或感覺有沒有跟平常不一樣的地方？

(用關懷的語氣)哇！太棒了，妳今天 100 分喔！

晚餐：是不是跟早餐一樣？午與晚餐之間有吃別的吗？

第三天：再確認方法，感覺習慣嗎？會餓嗎？水分夠嗎？有否調整反應？

(太棒了，恭喜你！)今天考幾分呢？

第七天：量身材，用興奮口氣鼓勵客戶（例如：哇！你瘦好多喔！），

送小禮物，詢問使用何種保養品，尋求轉介紹，參加 HOM 與 STS。

第十五天：量身材，分享喜悅，獎勵客戶（做臉）邀約 HOM、STS，

尋求轉介紹。

第二十五天：量身材，分享喜悅，確認有無賺錢及學習意願，規劃督導

(每月多賺 3~4 萬)。

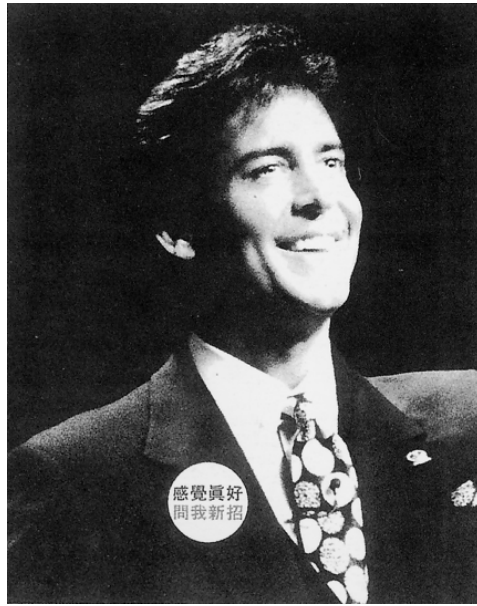
■當客戶在調整反應期間，必須天天打電話關心詢問“今天有沒有好一點？”一定要帶著“感同身受”、“同理心”之關懷口吻並定期記下客戶的尺寸，因為減重期間會有減吋不減重的時期讓客戶感到尺寸有減少才會較有信心持續使用產品。

■一定不可讓客戶餓，會餓請他多喝一杯奶昔，會瘦更快！（奶昔一瓶約 14 杯）

針對未達 100 分之部分，給予問題解決，切勿責罵客人，例如：教客戶多喝水，一次乾杯 500c.c.養成習慣。

■售後服務之最高境界就是：促銷會議，客戶會吃一輩子。

馬克的 15 項成功秘訣



賀寶芙創辦人

馬克·休斯先生

- 第一項：你要成功必須要有幫助別人成功的激情。例如：改變客戶體重、生計等。
- 第二項：勇於面對困難態度，堅持到底。
- 第三項：賀寶芙事業是個數字遊戲，我有 196 位直銷商，18 年來只有 10 位總裁出現而已。
- 第四項：利用會議→聰明的人利用會議。
- 第五項：利用訓練→零售、推薦、辦會議、三方通話、成功訓練學校、組織訓練。
- 第六項：懂得複製→copy 成功的人，copy 給下線一定要簡單。
- 第七項：展現您的承諾。
- 第八項：找所有的人為你做所有的事，你要耐心輔導為你做事的人。
- 第九項：當你受到欺侮時，不要讓別人騎到你頭上。
- 第十項：不斷練習才會讓自己更完美。
- 第十一項：懂得設定目標。
- 第十二項：如何留住你的直銷商，你必須言出必行。
- 第十三項：你要招募比你還要優秀的人。
- 第十四項：管理財務→不要把財產放在必須讓別人控制的地方。
10%財產購買前 5 名績優股票。10%投資在賀寶芙。
- 第十五項：20 年來堅持自己的夢想，將賀寶芙帶到全世界每一個角落。