

目录Content

第一章	我的人生我做主：富贵事业是您的选择	SA
第二章	个人销售教战手册	SA
第三章	个人发展教战手册	SA
第四章	组织增员教战手册	SD或以上
第五章	业绩管理教战手册	SD或以上
第六章	组织发展教战手册	DSD或以上
第七章	组织训练教战手册	DSD或以上
第八章	销售话术教战手册	SA





序

在过去29年，虽然经历了无数挑战和困难，但是我始终相信——“没有，并不等于不能”。创业者首先必须要勇于梦想，有了梦想才有创业的方向。就是因为这一份坚持，如今，我不仅成功改变本地的传统殡葬文化观念，将艺术、园林景观与休闲世界合为一体，建立起辽阔的亚洲风景墓园版图，更因此而有幸被财经界誉为“蓝海企业家”。

因此，我所书写的并非只是单纯的个人奋斗史，而是一部文化改革史，而这一切皆起因于1985年，我的岳父去世了，当时荒草丛生的华人传统义山，以及令人无法接受但又没有选择的殡葬服务品质，让我产生了想要改革这个领域的强烈决心。于是，我锲而不舍的去申请私人墓园营业准证，虽然曾多次被拒绝，但我始终没有放弃。1990年，全国第一张私人墓园营业执照终于签发下来，我终于成功获得批文经营“富贵山庄”，全马第一家私营化风景墓园！

1994年，我开始推出国内绝无仅有的直销墓地的策略，结果在短短的两年半内便扭转了局势，由起初的没有人敢参与直销墓地，迅速发展成逾万名传销人员的壮大队伍，业绩也由刚开始的惨淡经营迅速往上攀升。其后，为突破企业发展的外来冲击，我又果断的把传销制度转化为今日的代理制。这个转变，打造了更完善的机制，创造了更好的业绩。

如今，我已经在国内创立了12个分行，在国外也有越南、新加坡、印尼和泰国四个分行，而且版图一直在扩张中，这一切说明了我们已经蜕变为一个实力雄厚的跨国企业，我深信，只要你我同心，步伐一致，我们必能成为世界最大的殡葬王国。

最后，我衷心希望代理们都能好好投资自己，脚踏实地的去发展组织，开拓业务。这一本代理教战手册，集合了我们多年来的教育训练精华，希望代理组织领导能善加利用，在组织里面勤加练习，把你的组织打造成为一个个百战百胜的常胜军。祝福大家。

丹斯里邱汉光

富贵集团创办人兼执行主席



序

殡葬行业在21世纪科技与人文蓬勃发展的时代，由于养生善终逐渐成为普罗大众对人生的追求目标。死亡不再是禁忌，殡葬业也不再是人们看不起的行业。而是一个充满人文，风俗，文化与中华孝道精神传承的事业。殡葬行业的从事人员，也渐渐往高素质，高专业的方向发展，这正是富贵集团未来人才发展的方向。

富贵集团29年来，在殡葬文化的传承与创新，不遗余力。古典优雅的中国传统建筑，人性化的园区设计；在寸土寸金的现代社会，我们总是预留充足的空间，让生死相聚于充满孝思的时空中。

代理是富贵业务的火车头，要成就富贵事业，一个坚实的业务部队是不可或缺的条件，没有充满战力的代理团队，富贵事业就永远无法做大，这是不变的铁律。一个常胜的军队，需要兵也需要将；需要士也需要相。因为事业的经营，伙计与老板的技能跟格局，必须兼备，缺一不可。再加上不停的努力与毅力，成功的富贵事业，就会在你的手上打造成功。

在26年岁月中，富贵集团累积了相当多的代理业绩开拓与组织发展的专业知识。集团训练部将这些课程的精华，编辑成代理教战手册。中英文版并行。这是一本很好的富贵代理事业发展指导手册，内容十分扎实与实用。对于刚进入殡葬行业的代理，在千头万绪，不知从何下手的情境中，这个手册提供了一个完整的富贵事业发展指导。循序渐进，你就可以一步一步往SA，SD，DSD，BDD，CBDD，GBDD代理组织领导的方向，建立自己的富贵城堡。

在现代十分竞争的商业社会，不论是哪一行，成功的企业家，总是拥有一个共同的秘诀，那就是：

复杂的事情简单做，简单的事情用心做，用心做的事情重复做。

希望所有的代理组织，善用此代理教战手册。开发你的业绩，发展你的组织，迈向成功而富贵的人生。

拿督游家昌
富贵山庄首席执行官



序

在一个因缘巧合，您投入了富贵事业，这是天注定的，一个千载难逢的创业机会。

在您加入富贵集团的第一天，您已经是一个准事业候选人，未来事业发展的大小，全在您心中的格局，及对整个事业的投入心力。

富贵事业是一个集合直接销售，组织发展，经营管理的事业，其核心有文化，人文，传承，艺术，孝道...从阶第的观念来看，初加入富贵代理，您就像是殡葬行业的幼稚园生，此后您就往，小学，中学，大学，研究所，博士班迈进，知识的累积与不断精进，随着您的业绩稳定及组织的壮大，您也往 SD, DSD, BDD, CBDD, GBDD 一路挺进，不知不觉中，您进入了富贵百万令吉代理的行列。

成功的道路，看得懂的人，就在此时下定决心一定要在富贵成功，一定要成为百万富翁。

SD以上的组织，就是一个独立的业务作战单位。从后勤支援，策略拟订，到发动攻击，必需一应俱全。组织里面如果随时传来读书声，并无孔不入开发潜在客户，成功就在组织系统化的运作中，一点一滴地累积，并化为事实。

富贵代理教战手册是集历年来富贵集团的代理课程的精华，把重点中的重点一一收集成册。希望可以提供代理一个易学、易懂的销售手册，并可以马上上手接单。Learn anytime, anywhere. Close orders anytime, anywhere是制作这本手册的初衷。

个人学习，是考量代理学习的方便性，集体学习每一个课程，才可以收到最大的效益。最佳的安排是每周或每两周，安排固定的时间集体上课，务必严格要求新加入的代理，一定要参加学习会。上线也必须要陪伴，效果会更好。

祝福大家，学习愉快。

刘永萍
培训部高级经理



欢迎你加入富贵事业

本手册之目的在于提供代理一个简单易学的方法来开创本身的富贵事业。向成功人士学习成功经验，是最直接的成功之道，按照本教战手册的方法，您将可以在富贵事业中攻无不克，战无不胜。

当然要在富贵事业成功，要懂理论，但更要身体力行，才可能立于不败之地。刚加入的新人，必须要有正确的心态，对自己生命负责任，克服内心的心理障碍，勇于承担，勇敢迎接挫折，不断的练习与修正，养成使命必达的习惯，拥抱成功。

因此，刚加入富贵事业，你必须做到以下三点：

1. 具有强烈的企图心
2. 练习、练习、再练习
3. 坚持到底，不达目的，决不放弃

成功将属于你！

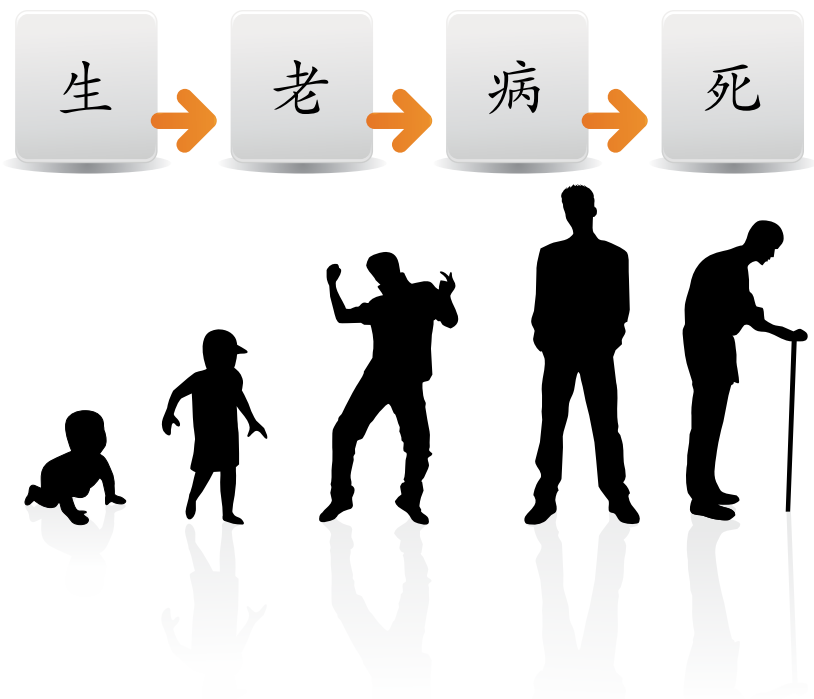


第一章： 富贵事业是您最佳的选择



殡葬行业

生显偶然，死是必然，**殡葬**是生活中的必需品，自古以来华人传承以百善孝为先的精神，而**殡葬文化**正是**孝道**的一处重要的体现。

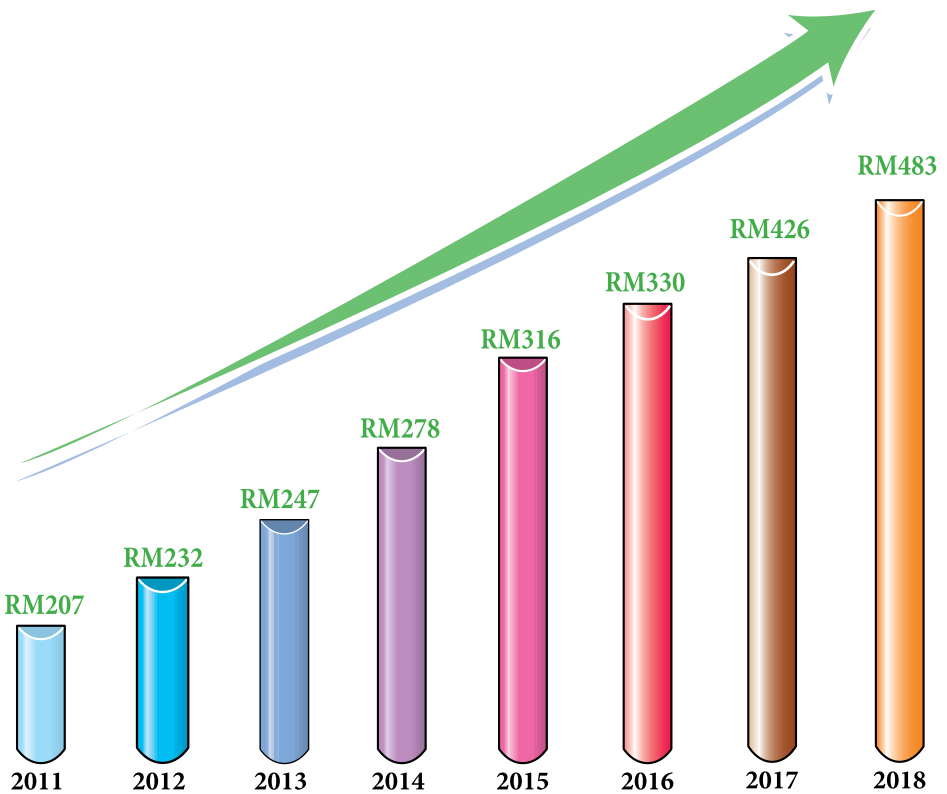


殡葬专业化

颠覆了公墓阴森的形象，从以往的“赚死人钱”的误解，迈向高品质选材，制度化，专业管理，个性化，融入丰富的人文气息，园林景观，细心规划设计的人生后花园，让逝者在庄严、祥和的氛围下，回归生命的原点。



中馬區分行近年的业绩表现

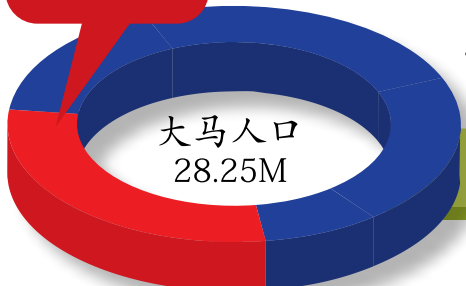


百万业绩

庞大的殡葬业市场：全国



华人人口
6.7M (23.7%)



每人平均殡葬花费	RM20K
X 华人人口	6.7M
<hr/>	
大马华人殡葬市场	RM 134B

只要争取1%，每年都有1.34B的营业额在等着我们

庞大的殡葬业市场：巴生谷



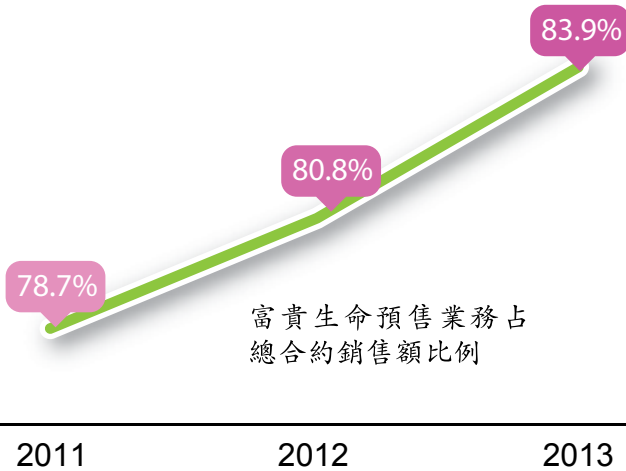
华人人口
2.38M (31.3%)



每人平均殡葬花费	RM20K
X 华人人口	2.38M
<hr/>	
大马华人殡葬市场	RM 47.6 B

只要争取1%，每年平均476M的营业额

“事前规划”刻不容缓



根据Frost & Sullivan 所审核数据（以合约销售计算）。公司自1990年起一直以预售方式提供主要殡葬服务及产品，市场潜力也远大于即用市场。

- 公司在马来西亚整体预售殡葬服务市场占有率达56.3%；
- 没有任何竞争对手拥有超过6%的市场占有率；
- 2011年、2012年及2013 年预售服务分别占集团销售总额中的78.7%、80.8%及83.9%。



关于富贵

命名

以NIRVANA命名，英文单词寓意“涅槃”，中文名译为“富贵”，其用意在于创造富足祥和的社会为理念。

我们的愿景

身为一个关怀人文与负责任的企业，我们承诺为客户提供“以人为本，服务至上”的高素质与专业服务。

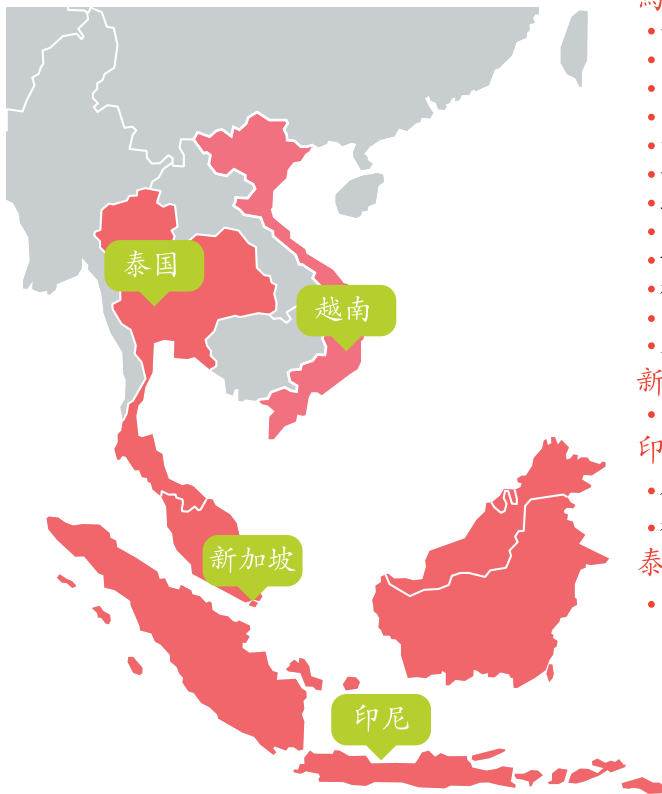
以人为本，服务至上

五星級富貴紀念館

吉隆坡



亚洲最大的殡葬公司



馬來西亞

- 士毛月富贵山庄
- 富贵生命館 (吉隆坡)
- 莎亚南富贵山庄
- 巴生富贵山庄
- 古来富贵山庄
- 昔加末富贵山庄
- 地南富贵山庄
- 沙巴富贵山庄
- 诗巫富贵山庄
- 檳城富贵山庄 (西湖园)
- 大山脚富贵山庄
- 双溪大年富贵山庄

新加坡

- 旧蔡厝港区

印尼

- 雅加达

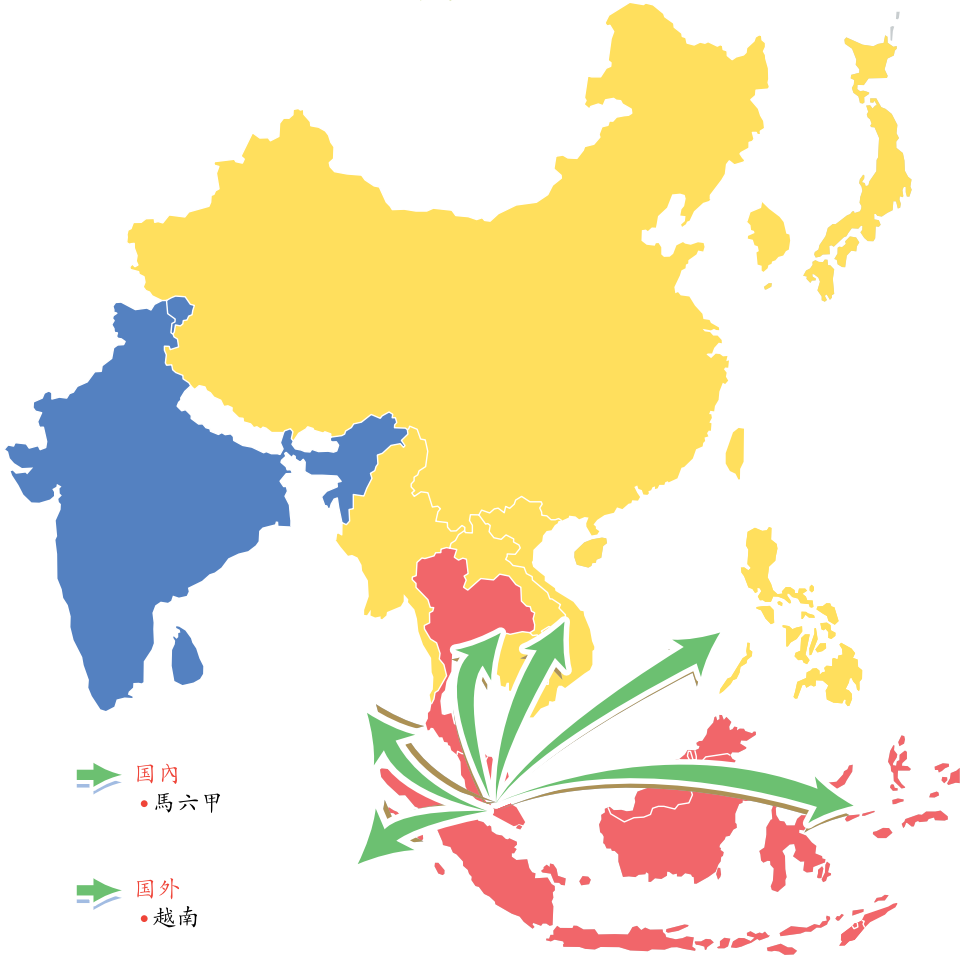
- 棉兰

泰国

- 曼谷

遍布海内外的庞大业务网络，是富贵集团服务品质备受信赖的最佳证明。

亚洲最大的殡葬公司 富贵集团未来展望



富贵成立於1990年,当时士毛月山庄面积只有50英亩。

今日,整个集团山庄面积超过1,700英亩,并往国际化深耕经营。

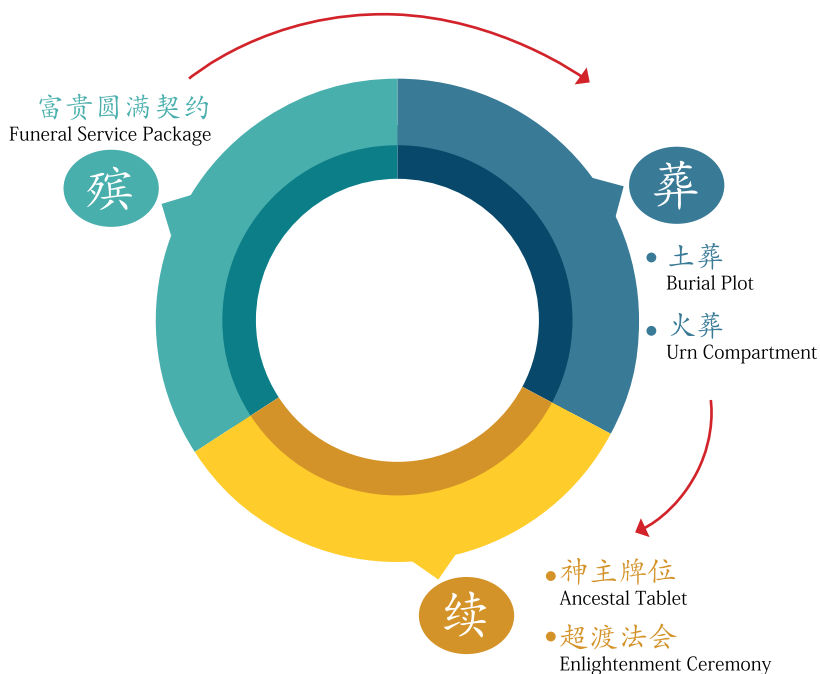


荣获无数奖项和荣誉

- 荣获《金融亚洲》“2015年亚洲最佳管理公司”评选“香港第一名”*
- 获得ISO 9001:2015 国际品质证书
- 《2014亚洲殡葬博览及会议》场营销策略大奖 及 企业社会责任大奖
- 《2013亚洲殡葬博览及会议》亚太区殡葬业大奖
- 2012亚洲杰出殡葬服务企业品牌大奖
- 2012亚洲杰出跨国企业发展大奖
- 荣获大马纪录大全颁发奖状
- 荣获全国园艺比赛（非回教建筑组别）冠军, 1996 & 2000年

*香港最佳小型企业

一站式综合殡葬产品与服务



站式综合殡葬产品与服务

殡

1 治丧人员



2 入殓与
化妆服务



3 打斋服务



4 出殡服务

5 火化服务

6 下葬服务



站式综合殡葬产品与服务



土葬

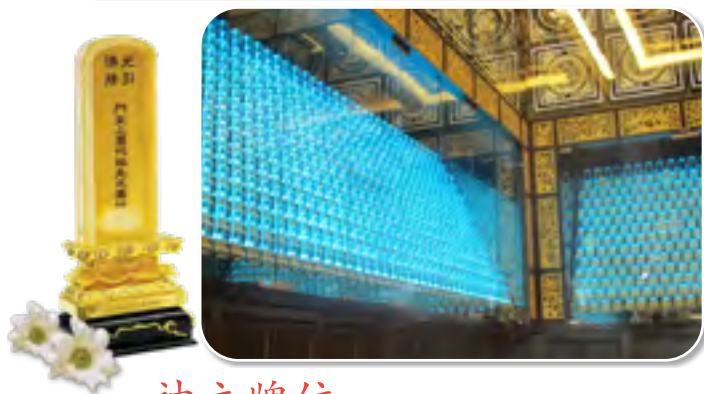


火葬

站式综合殡葬产品与服务

后续服务

超渡法会



神主牌位

站式综合殡葬产品与服务

其他服务



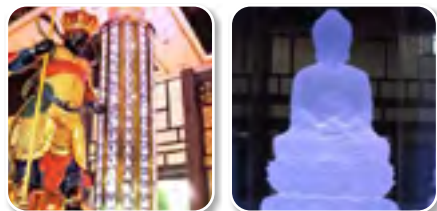
1 宝贝天堂
Baby Paradise



2 龙龟生基园
NV Seed



3 富贵光明灯
Eternal Blessing
Light



4 宠物墓园
Pet Garden



让客户心无牵挂，无后顾之忧

产权保障

- 每位顾客将拥有一份合法的契约，契约所购买产品的注明永久使用权。



- 兴业资本有限公司是“富贵产品”永久管理基金的保管机构。
- 永久管理信托基金，提供以下的维修保障：
- 保持所有建筑、建设、与墓地的清洁，以及适当的维修；
 - 提供24小时的园区保安措施；
 - 提供园区清洁服务；
 - 园艺美化，其中包括花草的修剪及照顾。

关于领袖

- 1954年出生于彭亨瓜拉立卑。
- 清贫，二十岁进入社会当文员。
- 过后到吉隆坡谋生当过杂货批发员工及小生意。
- 后来与友人合伙经营信贷公司，二十八岁即赚取生命中第一个一百万。
- 1985年发生合作社风波，从高峰跌下，变卖财产，失意了一阵子。
- 岳父逝世的经历，启发他经营墓园生意的概念。
- 几经周折，于90年取得大马第一个经营私人墓园执照，创办《富贵集团》。
- 在其掌舵下，《富贵山庄》的名堂崛起成为国内最大的风景墓园。
- 2017年唯一东南亚商业领袖，登荣《福布斯》全球创变者。



Tan Sri Kong Hon Kong
Founder Group Managing Director
丹斯里邝汉光
富贵集团创办人兼执行主席

“我的未来不是梦”

就是他的人生座右铭

富贵事业的特色

→ 无本

- 无需资金的投入
- 无需先买商品囤货
- 无风险

→ 利多

- 合理利润
- 庞大市场
- 机会分享，创业良机

→ 省力

- 轻松赚钱、时间自由
- 业务不受经济不景气影响
- 发展组织，团队力量

从事富贵事业功德无量

- 协助客户提早规划好人生的最后一程。
- 分享与协助客户寻找最佳的规划。
- 提供一站式服务 - 协助往生家属处理程序复杂及繁琐的身后事。

看到了别人的需要，你就成功了一半；
满足了别人的需求，你就成功了全部
~阿尔巴德定理