



第四章： 组织增员教战手册



注：公司有权在未经通知的情况下随时作出更改、增加及删减此手册的部分内容。

增员的意义

所谓增员就是不断地找出符合基本条件的人，吸引他们来参与。增员和销售是富贵事业的两大任务，二者相辅相成，就好象一艘船的两支桨，缺一不可。



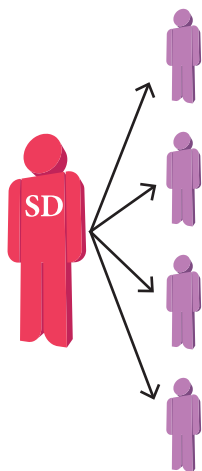
成功增员就好像房子
出租拿租金

花时间栽培代理，一年后=收租。



增员的好处 1：倍增的力量

简单的事重复做，简单的话重复说。



例子1:

组织销售

30,000PV x 5下线 = 150,000 PV

SD 销售与辅助奖金 = 7%

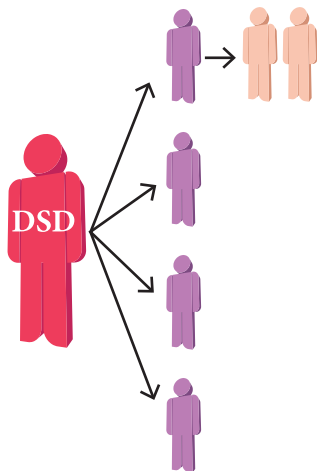
佣金(150,000PV x 7%) = RM10,500

VS

个人销售

30,000PV x 15% = RM4,500

-----单靠您一个人的力量，您能卖多少个福地？卖多少个骨灰灵位？-----



例子2:

组织销售

1个组织业绩 = 90,000PV

总组织业绩 (5组) = 450,000PV

DSD 销售与辅助奖金 = 5%

佣金(450,000PV x 5%) = RM22,500

VS

个人销售

30,000PV x 20% = RM6,000

增员的好处 2：拥有财务与时间自由

《富爸爸》作者罗伯特·清崎先生关于收入来源的四个象限

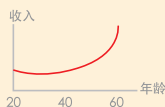
E 工薪一族

- 用时间换金钱
- 一份时间换一份金钱
- 没有自由



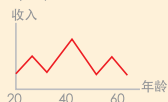
B 生意拥有者（有系统）

- 通过建立一个稳定、有利润的生意而创造；持续不断的财富：
- 杠杆他人的时间和金钱；拥有时间和经济的自由



S 自由职业或小生意（没有系统）

- 一份时间换一份金钱
- 高收入 - 高支出 = 零财富
- 没有时间没有自由



I 投资者

- 用金钱创造金钱
- 有时间，有财富
- 让金钱为你工作

增员的好处 3：持续性的收入

天有不测之风云，人有旦夕祸福。用时间和健康工作，收入可能随时中断！

订定增员目标

$$\text{增员目标} = \text{现有代理} - \text{流失率} + \text{招募预算}$$

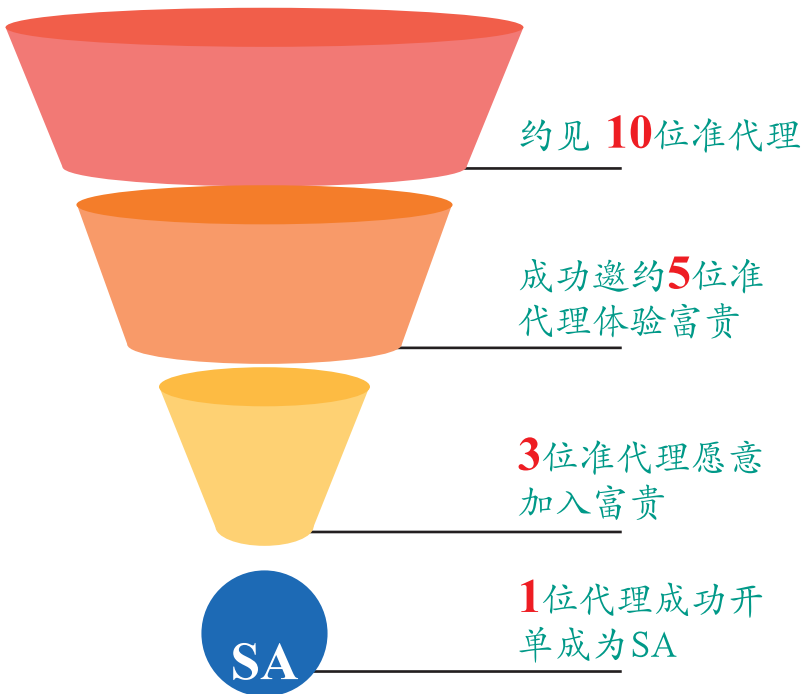
根据组织目标设定增员目标人数：

- 1. 拟定你组织的年度/季度/每月招募目标。
- 2. 这包含了确认现有可以做出贡献的代理人数量。
- 3. 考虑你组织的流失率。每年流失20%的人员是正常的。如果你现在有三十个代理员，哪你明年的目标将是三十五个。
- 4. 预算你组织要招募的人数。

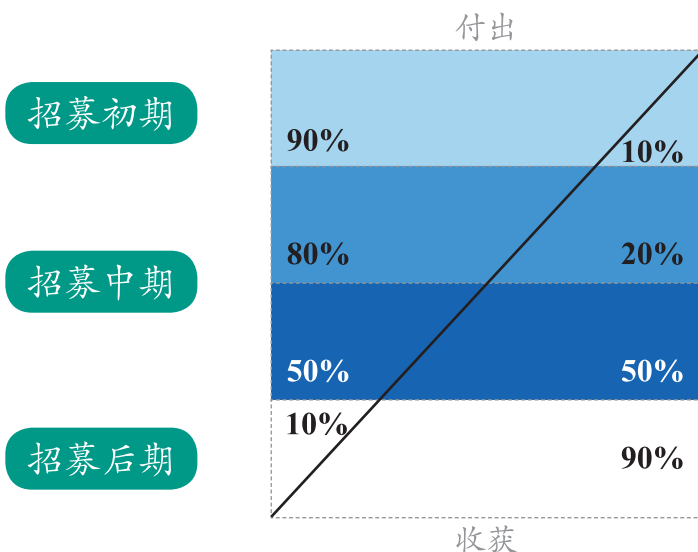


大数法则

增员也是大数法则，10：5：3：1跟销售一样。
只要提升比率，结果将会提升。



付出 VS 收获



刚开始招募时可能很辛苦，因为虽然你付出很多，但收获却很少。付出与收获往往不能成正比，或许你会失望，灰心，但千万不要放弃招募。

到了招募中期，你开始看到一些成绩，这个时候如果你能坚持下去，到了招募后期，你将可以坐享其成。就像很多BDD级以上的领袖看起来非常轻松，因为他们都是辛苦过来的。

你想要辛苦一阵子，还是要辛苦一辈子呢？

富贵巴士风云

领导者就像巴士司机，你必须明白一个道理，有人上巴士，也意味着一定会有人下巴士。所以当你到达下一个巴士站时，有三个人下车，四个人上车，这是正常的。再下一站，下四个，上三个，还OK。

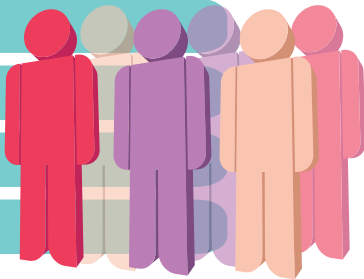
但如果每个站都有人下车，没人上车，那就惨了！所以不管你今天招募多少人，也肯定会有人离队，只要下车与上车的人对比不这么严重，还是很正常的。

因此，我们必须不断努力的去增员。今天如果你寻找了十个新代理，但他们都向你摇头，这是不会影响你的信心的，因为这是正常的。哪你再找十个人上车，可不可以？如果这十个也不要呢？我们的头脑将出现一个英文字“NEXT”。一个不要，一个要.....最终你将会找到属于你专车的人。所以不要担心做不到，要有信心，走多一步有多一步的机会。



谁是您的增员人选？

- ➔ 1. 经济能力 - 不增经济能力太差的人，因为他/她可能会时常向你借钱。
- ➔ 2. 年龄 - 不要太年长或太年轻
- ➔ 3. 社交广阔，丰富人脉
- ➔ 4. 已接受殡葬概念者
- ➔ 5. 肯为成功作付出者
- ➔ 6. 不满现状（对目前的收入及工作厌倦者）
- ➔ 7. 退休者
- ➔ 8. 有人缘者
- ➔ 9. 有信用
- ➔ 10. 勇于接受挑战者



通常你增员时，是不是这些以上所说的代理比较理想。错！别做法官，请做CID吧！因为法官的职责是宣判，这人好，这人不好.....但我们一般上都看不出这些人选的好坏，所以比较理想的做法，应该像CID一样。他们会将全部有疑点的人先弄上车然后才慢慢盘问。

招募来源

招募并不简单，就算大公司也须花费大量心机和资源来招募优秀的员工。我们应该如何开始招募呢？

- 1. 亲戚
- 2. 朋友与顾客
- 3. 失业人士
- 4. 小生意东主
- 5. 销售及行销人员
- 6. 希望创业的朋友
- 7. 上班族或对收入不满者



您最佳的 招募方法

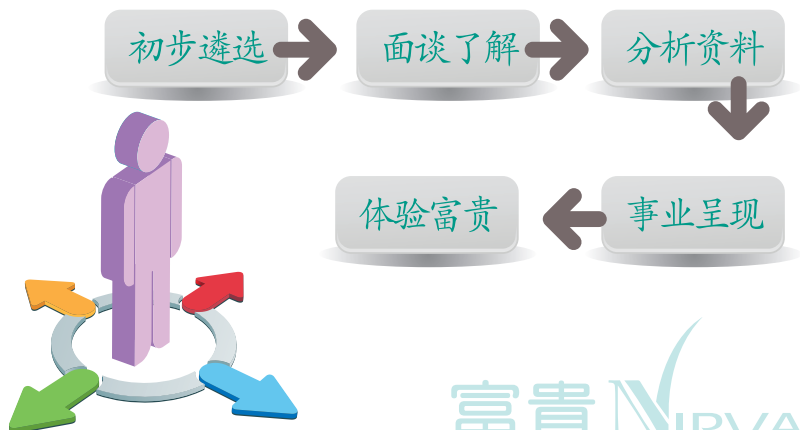
没有说哪一种是最好的方法，只有最适合自己的方法才是最有效率的方法。

尝试再尝试，直到找到最适合自己的方法。

招募方法

1. 广告招募
2. 现有顾客
3. 网际网络
4. 推荐人
5. 研讨会
6. 代理介绍
7. 个人观察

增员五部曲



1. 初步遴选

很多人都抱持着增员不易，有人要来就已不错的心态，所以都没有拟定增员的对象。

切记！我们是提供他一个事业机会，是我们在考虑他，不是他在考虑我（当然你也必须要有本事！）。

我们要精挑细选些什么？你可以根据以下的类别制定专属自己的标准：

1. 年龄/性别

2. 人脉网络

3. 外表形象

4. 成功欲望

5. 工作经验

6. 教育程度

7. 学习能力

建立你理想的服务专员的简介 (例子)

为了有效的发掘属于我的增员市场，我在寻找符合以下条件的准代理：



类别	理想的条件
年龄	30 ~ 50岁
性别	男/女
教育程度	SPM以上
语言	会说华语/广东话
工作经验	有销售经验为主
成功欲望	愿意学习
其他	有交通工具者

2. 面谈了解

以下的问题可以协助您更了解您的准代理，大家彼此互相认识及了解富贵事业，这将会让您作出更好的决定是否与准代理一起建立成功的富贵事业。

A. 了解家庭背景

B. 了解目前的职业

C. 满意目前的工作否

D. 未来的动向如何

E. 是否符合人选素质标准

* 询问对方对殡葬事业与代理工作内容之看法？

面谈流程



寒暄问好，关怀对方

分享殡葬，行业特质

告辞话术，把握机会

事后追踪，邀请参与

面谈了解

准代理面谈了解时应该：

倾听

多发问

保持中立

控制会谈

记下重点

别太早作出判断

与准代理面谈了解时，可以观察准代理的：

人际关系

沟通能力

时间管理

独立运作

学习能力

成功欲望

ABC 法则

ABC 法则成功的关键在于借力，使力，不费力。

ABC法则最重要的是B，这点很关键，如果B推崇到位，A沟通起来会更轻松。所以，推崇是关键所在。

言行要一致，养成绝对推崇、绝对配合的习惯。

你可以借力的力量，包括你的团队和你的领导人。

A是Adviser顾问

你自己、推荐人。

B是Bridge桥梁

新朋友、顾客，能接纳你的产品并愿意和你一起创业的人。

C是Customer顾客



谁能够把B的角色做好，谁就越成功！

ABC 法则

如何推崇？

开始时先向A清楚介绍C的情况。如他的职业，与你认识多久了，哪里认识的，现在对富贵了解到什么程度，疑问等等。

然后向C推崇A的专业与能力。最有效的推崇，就是当你介绍了A的时候，C非常迫切想见到或者想认识一下你的A。

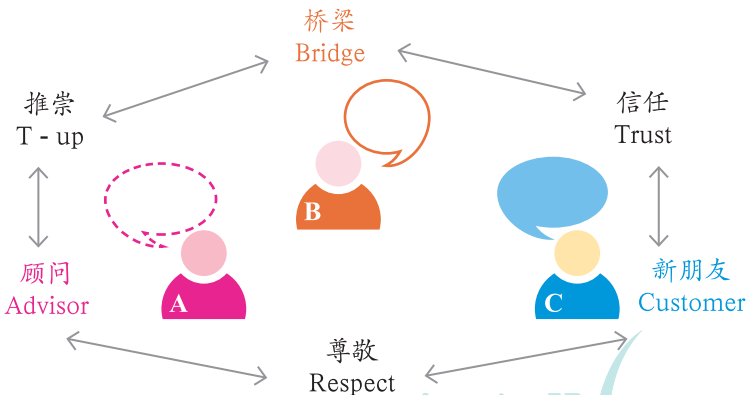
B应该：

认同地、迎合地不断的点头说“对”。
适当地引导C，观其情，帮C说他不好开口的话。
在口头和行动上充分地表达出对A的尊敬。

B忌：

急着表现。
急着插嘴，这样会给A设下陷阱。
无表情，没热情.....使C没感觉。

目的： A吸引C聆听。
C不满，A可圆场。
A可赞 B，因B不好说出口。



3. 分析资料

根据对的人选的资料
作出评估与决定！

资料正确

征求意见



4. 事业呈现

1. 详细描述富贵事业（机会与缺点）

2. 关于殡葬行业（国内与国外情况）

3. 描述公司，组织，您自己

4. 目前市场情况与需求

5. 告诉他为何适合代理工作

5. 体验富贵

鼓励准代理参与富贵的活动

要求他先请半天的假来参加公司的SA考试，看他愿不愿意，也看你敢不敢要求？若他连为了一个终身的事业请半天假都做不到，你说他有多优秀，天晓得？！

强调所有准增员者应参加“富贵创业说明会”，借此了解殡葬事业前景及公司之背景，另外我们认为有义务让准增员者，在进入选才流程前了解我们新进人员的工作概貌，所以对于我们工作的内容描述应有一个范本，让他们了解我们新进同仁大致上的工作内容，并且评估准增员者是否适合加入这份事业。



面谈后续追踪

面谈后，问Feedback/先打预防针



几天后，喝茶聊天/先谈如何开始做代理



不管成否，邀请参与公司活动



鼓励报读SA新人培训课程



邀请参与富贵每月销售课程



不管成否，继邀保持联系



增员话术

- ➔ 辛苦三五年,升级之后,轻松的赚比一般上班族更多的钱,同时拥有健康跟快乐.....
- ➔ 你的收入和你的付出的代价是不是成正比?
- ➔ 你有想过吗?你是要辛苦一阵子,还是辛苦一辈子?
- ➔ 你工作至今,你有改变吗?再这样工作下去,你认为会有改变吗?
- ➔ 您认为您能够从目前所从事的工作中得到真正期望的报酬吗?
- ➔ 能让你挣很多钱,又能帮助人们解决他们的难题,同时也能发展自己,这样的机会你有兴趣吗?
- ➔ 不用花钱学习,又有机会赚钱,这样的机会你有兴趣吗?
- ➔ 我知道这行业是绝对辛苦的,我做过,不过辛苦没关系,因为年轻人一定要挨一下苦,重要的是一定要有回馈。今天的付出能够达一个平衡是值得的,如果付出与收获不成正比,这样很不值得,是很浪费时间的。
- ➔ 我会引领你过一个有自由,有尊严,又有高收入的生活。
- ➔ 我不知道有没有这个福气,邀请你来了解一下富贵这一个行业,我不相信你24小时都忙,请给自己一个机会了解富贵,了解这个行业。了解是不会亏本的.....然后善用富贵的资源,将资料(video)交给准代理。告诉他必须回家看这资料与CD(充电站)。
- ➔ 风水师骗你十年八年,而我最多只骗你一个很短的时间。如果你给自己一个机会跟我一起发展富贵事业的话,说不定一两个月的时间你将会看到成绩。。。
- ➔ 每个人钱都不够用,你愿不愿意改变你的人生?只要你给自己一个机会,不会浪费你很多时间,到我的公司听一个课程,很难得的,说不定可以带给你一个找更多钱的机会。



如何解除准代理的 8大心理障碍？

1. 我很忙，没时间！

答：那你一定赚很多？如果没有，那忙的目的是什么？你认为忙的赚少钱或忙到赚大钱，那一个好？

2. 我不适合做销售！

答：我也认为自己不适合，我是认为富贵代理不错，能改变我一生，所以，先别谈适合与否，先谈值不值得，值得再考虑...

3. 我没有口才，不会讲！

答：不是我们会说话,而是天天讲同样的话，再加上公司有系统与专业的培训...

4. 这行业收入不稳定！

答：冯先生，哪个行业收入高又稳定的？这样的行业我也想干！再说你所说的稳定又是指什么呢？就算一间百年老店也都会倒闭。所以做富贵一年可以赚到几年的钱，稳与不稳定还重要吗？

5. 我学历不高！

答：在我们的身边，经常会有一些成功人士在事业上非常出色，但其学历却很低。只要您肯学习，想进步，学历低又有什么好担心的呢？

6. 我没有那么多朋友！

答：你认为如果开一间门市店，是要靠认识的人或不认识的人？成功者最主要是靠朋友，还是他想要成功的欲望？

7. 我家人反对做富贵代理！

答：我了解，这说明他们都很关心您。但他们不了解这个行业，所以你必须以行动来证明你的能力。如果你成功了，他们一定会支持、鼓励你，甚至以你为荣！

8. 不赚死人钱！

答：花店，猪肉佬，糕点佬，水果佬.....白事都会用到他们的服务。难道这也称赚死人钱？



增员不能突破的因素

- 1. 分散焦点：从事副业，除了富贵之外还有从事很多的副业。
- 2. 形象破产：一直转行业，从事了很多不同的直销行业都不成功，让人对他失去信心。
- 3. 不懂得理财
- 4. 缺乏领导的能力
- 5. 没做好份内事
- 6. 缺乏信心与远见：充满信心，效果不一样；没心，销售就没有力！
- 7. 没吸引性的话术
- 8. 没耐心跟进

成大事不在于力量多少，而在能坚持多久。

