



第八章： 销售话术教战手册

行销人员最大的市场来源是要不断开发新客户，不管用什么方法，见人就主动交谈，才能有机会促成销售。



富贵 NIRVANA

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。

无论是对着亲朋戚友又或是陌生人，想要开口说富贵总是难以启齿。

3 招让你容易切入说富贵：



第一招 - 投石问路



第二招 - 抛砖引玉



第三招 - 开门见山



第一招 - 投石问路

你有到过富贵山庄游览吗？



YES

这样你到过那一个景点？



NO

哎哟！太可惜了，你知道吗？几乎每一个假日都有旅行巴士到我们山庄去游览！

不过没关系，我安排一下带你到山庄一日游，顺便带你去吃土毛月最出名的「辣汤」！



第二招 - 抛砖引玉

为什么有钱人继续有钱，
穷人总是还是那么穷？



YES

因为他们懂得
请人看风水！

既然你知道这
个道理，为什
么不应用风水
让自己更好
呢？



NO

因为有钱的人都相
信风水，他们会请
师父为选择适合自
己的风水福地做生
基，以带来子孙兴
旺，财源滚滚.....



第三招 - 开门见山

如果有机会让你改变接下来的日
子驱吉避凶、提升财运、或者延
长寿命，你会不会要改变？



I WANT!

难道有方法可以
这么做？

那当然！你难道
没听过“种生
基”可以达到以
上功效吗？

种生基是由生辰
八字配合五谷及
指甲头发一同放
入瓮中.....



I DON'T WANT!

难道你就不想为自
己及家人带来更好
的生活吗？现在有
那么好的机会，为
什么不尝试？

销售骨灰位话术

销售骨灰位给客户需让她/他们知道选购塔位的重点：

- 1. 塔位材质
- 2. 使用空间
- 3. 塔位层别



推销话术一、塔位材质

我们采用铝镁合金制作骨灰塔，材质防潮，防锈，耐火烧至少200-300度。虽然马来西亚没有地震，但是这种铝镁合金可以耐摇晃度7-8级的地震。

今天你还要再选择水泥建的塔位吗？还是木质的塔位？如果有能力为什么不选择富贵？



推销话术二、使用空间宽敞

外面的骨灰塔都建得阴阴暗暗，空间狭小。在富贵就不一样，走道宽敞，以避免主家祭拜时不会与其它主家互相碰撞，而且还提供休息椅让主家歇息。

除此之外，每个骨灰格内都附有小空间让主家摆放往生者生前的饰物以作纪念。



推销话术三、塔位层别

- 9 德高望重位，个位数中9又代表最大，又称德高望重之位，可给长辈祖先（拾金）
- 8 发楼，从头发到尾。谐音既是“发”，当然选择“发”楼咯。适合给父母、自己或种生基。
- 7 父母恩泽位、神明位，属与佛像视线同阶，与佛供修的信徒在这个位子最为适合，适合给父母。
- 6 父母恩泽位、神明位、六六大顺位，意即祖先容易从上方看到我们，适合给父母。
- 5 九五至尊位，属于视线高度，适合买给自己及种生基，一般都比较好卖。
- 4 心想事成位，原因是3A 谐音既是“想要”。举例：3A楼98号，既“想要就发”。
- 3 “财位”位，原因是第三层介于肚子同高，肚子有肚脐，福建话谐音“肚财”祖先放这个位子包管让你肚财满满。
- 2 孝顺位、拿督公位（世世代代出拿督），因为所有来拜祭的子孙都是跪着拜的。也叫神明位，你把你的祖先当神明一样拜，适合买给自己或他人。
- 1 孝顺位、生基风水位，因为可以吸收地气。一般要用骨灰塔做生基或者为自己购买的选一楼最好。

销售福地话术

该利用什么话术吸引客户购买福地？

- 1. 山庄大环境之风水格局
- 2. 地形高低层别
- 3. 气候变化的预兆

推销话术一、 大环境之风水格局

群山环抱

不论是从什么角度看上去，对面的山势是连绵不断的，而富贵山庄刚好就在中间。

藏风聚气

就因为山庄就在正中间，无论风向是往东或是西边，它都会回到山庄的正中央。因而也被称为藏风聚气之地。

山重山

山势分几个叠层而划分开来——前面是一座、然后有第二座，到后面甚至还有第三座。在风水角度来说，这个称之为天时、地利、人和。至少可以旺三代以上！再来，山的前端有一条环绕着山庄的一条河流，因此有山有水，绝对是藏风聚气的风水宝地！



推销话术二、 地形高低层别

低地：

这里的单位，第一个好处就是很方便。Mr Lee，想象一下，买太高的话，改天要抬到这么高去，不是很辛苦吗？这里的话就不会有这方面的隐忧咯！

中间（如果高处已售罄）：

所谓“高处不胜寒”，买这一段的单位的话，应该会更好。因为你看，中间的位子，代表着我们子子孙孙还有很多往上冲刺，再创高峰的空间。再说，在中间的话，我们不只是后面有靠山，前面更是有兵帮忙我们挡，所以人家是左右逢源，而Mr Lee你却是上下逢源，真是很好意头哦！

高处：

买这边单位的家属，一般上都是高高在上的人。再说，以前的皇上，都是被所有的将军、大臣所敬仰的。Mr Lee，你看看这里，万武将军都向你朝拜，很威风的！所以，这边的地是很有气势的！



推销话术三、气候变化的预兆



凉风习习，晴天的话术

刚刚我们走过来这边的时候都没风的，没想到你一站在这片地的上面，马上就一阵凉风吹过来，证明说你和这片地很有缘分咯！



艳阳高照，大热天的话术

烈日当空，热情奔放，绝对是选地做规划的一个大好日子哦！因为阳光普照，可以让你很清楚地去选你的风水地。



阴云密布，阴天的话术

Mr Lee, 你知道吗—平时我带客户来选地，都是热到要命的！你看看今天，连太阳都没有，同时又有微风吹送，让大家可以在很舒服的情形之下选位子，这种福分不是每个人都有的，而刚刚好却被你遇上了，所以说呀，今天可真是选地的大好日子哦！



斜风细雨，微雨天的话术

哇，Mr Lee, 你们真是贵人出门招风雨呀！平时要下雨都很难，今天却给你遇上了...正所谓水为财呀，透过买福地做规划，你很可能会继续得天独厚发大财哦...！



雨过天晴，雨后的话术

Mr Lee, 你看天公都知道你今天会来看地，所以特地安排一场大雨，将环境洗得干干净净的，好让你可以清清楚楚地选一片福地...这真是你的一个好福气呀！

销售宝贝天堂话术

该利用什么话术吸引客户购买

- 1. 理性分享
- 2. 感性分享
- 3. 个案分享

推销话术一、 理性分享

- 众生的个性本来就很多样。以情人分手为例，有人与情侣分手时，好见好散；有的却会死缠烂追；有些，更是得不到人，就要他的命
- 胎儿亦然—有的会即刻寻求下期生命展现的机会；有的不舍孕母而不愿离去；有的甚至非常不甘愿，对孕母施以报复。
- 无论是以上的任何状况来说，身为负责任的阳上父母，我鼓励大家供奉富贵的宝贝天堂灵位，每月只需RM105就能换回你想要的平静，非常值得哦！

推销话术二、 感性分享

- 我有个朋友，在分娩过程时因为难产，面对了自行求生而舍弃胎儿的选择，两夫妇最后选择了舍婴保命的抉择。后来，这位朋友经常梦到她的孩子，更时不时听到婴儿很可怜的哀哭的声音。两夫妻饱受了精神以及肉体上的折磨，还挺可怜的。
- 后来在我大力地鼓吹下，他们俩每月只花费RM105，供奉了富贵的宝贝天堂灵位，之后就再也没有听到类似的哀哭声，同时更可以一觉到天亮，身心灵也获得了空前的解脱。
- 有没有可能这也是你所想要的结果呢？来，在这里签个名字，然后将身份证和信用卡交给我，好让我帮忙你将表格填好。



推销话术三、 个案分享

- 我有一个朋友，之前脸色苍白，印堂发黑，与此同时，做起事情更是诸事不顺，同时家庭也经常起争执。后来她去问了神庙的主持，主持和她说，她很可能是被婴灵缠身，而她也承认说，之前确实曾经堕过胎。
- 当我和她分享这件事的时候，同时在我大力地鼓吹下，她每月只花费RM105，供奉了富贵的宝贝天堂灵位，之后就平步青云，升职加薪样样来，家庭更是充满温馨，幸福的感觉！
- 有没有可能这也是你所想要的结果呢？来，在这里签个名字，然后将身份证和信用卡交给我，好让我帮忙你将表格填好。

陌生开发的话术

你好，我是王老板的朋友。我俩是去年我帮他办他父亲丧礼时成为朋友的。经常听他说你俩是好朋友，并且说您为人特别好。我刚才去见客户，路过这里就想过来和你打个招呼。

1. 王先生，您的车既高级又漂亮！平常一定保养的很好，是标准的爱车人，相信对家人也是同样有爱心的对吧？如果我有一个可以让您表达对父母、配偶、孩子爱心的产品，你有兴趣听听吗？

王先生，看您每天忙忙碌碌，到处奔波，真要恭喜您的事业越做越大。我们辛苦赚钱是为了什么，无非是为了现在的生活，子女的教育，还有自己将来的养老。但是有多少人想到如何善终吗？趁现在有能力的时候做好准备，为另一半、为自己、为子女都做好准备，以免以后徒增配偶的伤心、子女的负担。

3. 为了避免悲剧的发生，我们把挣到的钱主要用作生活费，剩余的钱存在银行。但是，如果存的钱还不够的话，意外发生的时候，这些钱还是无济于事。现在，我们有一个比银行存款更好的投资方法，提供您参考。

王先生，您为自己的车准备了备胎，在办公楼准备了灭火器，说明想到了爆胎或着火的后果。既然车、楼都做了无后顾之忧的准备，做为一位丈夫、父亲，一个有责任、有爱心的男人，您的家人呢？您为他们做了什么？

5. 张先生，您的为人与成就令人敬佩，今天想请教您几个问题，像您现在这么有地位，有没有考虑过，赚那么多钱最后还是留给子女，而子女能保留多少下来，您又为自己留下多少？如果我有一个专门为你准备的一个计划，你有兴趣听一听吗？

张先生，俗话说人有三怕：一怕幼年丧父母，二怕中年丧偶，三怕老年丧子。做为青年人的我们，应该好好的孝顺我们的父母亲，包括经常给些零用钱，有时送一些礼物以外，是否也要为他们身后的事做一些安排？因为如果万一有事故发生，怎么给他们风光地走完人生最后一程呢？因为，华人是一个重视传统文化的民族，孝道观念也是与生俱来的，同样的，我们也希望子孙都能传承这种孝道精神，你说对吗？

- 7.

异议处理的话术

我想考虑,是否真的需要到这么大的福地吗?

别人就不需要,陈先生你一定要。请问您是否需要驾大车,住独立式洋房吗?

这福地才是您的真实财产,现在的全部都不是你的。况且,这福地买或不买根本就不会影响到你做生意的财务周转。你还有什么好考虑的?

1.

我现在有很多开支,买了福地不是增加负担?

不是增加负担,是责任承担,因这产品是必需品。你现在辛苦,就减轻了你家人的痛苦。若要增加家人的痛苦,就减轻你现在的辛苦。你选择那一项呢?

2.

我付不起费用

王先生,我们常说的负担不起某种费用,是针对一般可有可无的奢侈品,而富贵产品不是奢侈品,是人人需要的东西,只要是人就必须要拥有的东西。既然一定要买的东西,现在买价钱便宜,以后要买就更付不起了。

3.

我这么年轻,暂时不需要

富贵产品就像一把伞,要用到时没带,带了不一定用到,但特别的是这把富贵伞迟早会用到。其实人人都需要用到富贵产品的一天,只是早买还是晚买而已。你所说的“不需要”倒把我弄糊涂了,谁都不喜欢提忌讳的事,但必要时,却谁也躲不了。

4.

我很健康,暂时不需要

- 过去我也这么认为,但是我深入了解富贵之后才知道,身体健康的人才跟需要买富贵产品,若身体不健康的时候再想买富贵产品就不能自给选择喜欢的了,所以你想为自己买?为配偶买?还是为父母做准备呢?
- 健康的身体是每个人都希望拥有的,但是谁也不敢保证经过岁月的流逝,健康不会受到影响,毕竟上帝不一定只守身体不健康的人而已。就如您所说您平常都很小心,但是意外的发生,往往是无法预料的,“生老病死”未必是人生必经的四个阶段,你认为呢?

5.

等过一段日子再说吧

没钱买衣服,可以凑合穿一下;没有豪华的花园别墅,普通公寓也可以住;没有新的进口车,开开二手车或摩托车一样可以到达目的地。然而富贵产品不赶快买,恐怕土地会越来越来少,价钱会越来越贵,将来妻儿必须花更多的钱与精神去挑选,这样你觉得好吗?

6.

我宁可把钱存放在银行

王先生,把钱花在富贵集团与银行和保险之间有很大的差别,让我来分析给你听。

项目	富贵集团	银行	保险公司
缴钱	多且短	少但久	多且久
报酬率	高(自己)	低	高(家人)
身后事	优质服务	不服务	不服务
福佑子孙	风水旺地	无	无

7.

不用那么急,这笔钱交给富贵,不如我拿来投资赚钱更划算

陈先生,你讲的也是有你的道理,但是你知道吗,每年那么多人购买我们富贵的产品,难道他们会不知道把钱拿来投资会更划算吗?真正的原因是他们懂得计算,买富贵的产品只是花到一小部分的钱,而不是用全部财产购买。况且投资和事前规划是两回事,就好像买保险一样的道理啊,你说对不对?

8.

我有意思买给双亲,但要和兄弟们商讨。

我想他们可能会说不需要,或到时发生事再打算吧。原因很简单,因为他们还没有殡葬概念。而且他们可能会觉得如果同意购买,他们就要一同支付费用。但是,我想让你清楚了解,你买的富贵产品,是可以转让的,并不是指定说你买给谁用到时就一定要是那个人才可以用。可能你的亲戚朋友突然需要,到时你可以拿出来以市价转卖给他们。

9.

你可以扣多少给我?

我们的产品很玄的,购买富贵产品就有添福添寿的意义,折扣“折福扣寿”,不大吉利。不如这样,我包个“长命百岁”红包给你吧!

10.

编辑委员会 Committee

发行部 Publishing Departmen 富贵培训部 Agency Training Department

编辑顾问 Advisory Panel
拿督游家昌 Dato'Jerry Yu
邝耀年 Reeno Kong
黄明来 Ng Beng Lye
钟伟聪 Choong Wai Cheong

编辑委员 Editors
刘永萍 Lew Yung Ping
黄美莉 Wong Mei Lih
张雪薇 Alice Chang
刘佑翔 Liew Eu Siang
陈宏瀚 Tan Horng Han

Wisma Nirvana,
Level 3, No.1, Jalan 1/116A,
Off Jalan Sungai Besi, 57100 Kuala Lumpur
Tel : +603-7981 8899 (Hunting Line)
Fax : +603-7980 1768
www.nvasia-asia-ltd.com