Kelly 4 份核心 SOP 整合速覽

呆3視覺效果 · 海軍藍配金設計版 · V606-72-77 · 2026-10-02

永久守則 · 2026 年 10 月 02 日

Kelly 4 份核心 SOP 整合速覽

破冰話題手冊 + Step 1 Prospecting + Step 2 客戶認同 + 銷售全套總集版
一句話總結
Kelly 銷售 SOP 系統嘅核心係 4 份核心文件 + 9 份工具書，總規模 = 750 條 Why/Objection/What-How + 240 條客戶認同口術 + 300 條破冰話題 = 1,290 條 。黃金法則：電話只講 Why -> 約面 -> 見面先出 What/How 。
4 份核心 SOP 完整 disk fact

#	SOP	頁數 / 規模	MD5	用途階段
①	**破冰話題手冊**（Gemini × Fox 整合版）	19 頁 / 300 條	4cb698ea...	電話 / WhatsApp / 社團 / 飯敘 4 大場景
②	**Selling Cycle Step 1 Prospecting**	6 頁	3ce9b8da...	開場破冰 · 即場對話
③	**Selling Cycle Step 2 客戶認同強化手冊**	46 頁 / 240 條	07260804...	見客中段 — 每個產品 30 個口術
④	**銷售全套總集版 Why How What Objection**	42 頁 / 750 條	dc9f9ecc...	銷售全套（電話 + 見客通用）

規模對比
750 條（Why 240 + Objection 30 + What/How 480）+ **240 條**（8 產品 × 30 認同）+ **300 條**（10 範圍 × 30 話題）+ **Step 1 進攻三句 + 3 大 Objection + 包底五句 = 1,290+ 條話術**
黃金法則流程（永久守則）
電話 / WhatsApp 階段：用破冰話題手冊 300 條挑 1 條引起注意
Step 1 Prospecting：進攻三句 + 3 大 Objection + 包底五句 — 約面成功
Step 2 客戶認同：見客中段 — 8 大產品 × 每個 30 個認同位 = 240 條
銷售全套總集版：750 條（Why + Objection + What/How） — 客戶見客整套參考
[OK] **Closing**：7 次 Closing SOP + Forever Close
永久守則 · 第 2 頁

破冰話題手冊｜300 條速覽

Gemini × Fox 整合版 · 10 範圍 × 30 條
設計邏輯（永久守則）
痛點引發 -> 觀念衝擊 -> 關係防備 [X] -> 依你開口說話題問題 [X] -> 依對方反應之後你點搵落去 [OK]
10 大範圍

#	範圍	重點
①	**強積金 MPF**	管管理、回收收費、退休保償
②	**保儲蓄人壽**	紅利、儲蓄年期、回報比較
③	**醫療**	病房升級、醫保、住院現金
④	**危疾**	保障額、保費年期、家人保障
⑤	**投資相連 ILAS**	投資回報、基金選擇、回本期
⑥	**信託**	信託架構、CRS 2.0、家族辦公室
⑦	**資產傳承**	遺產稅、財富傳承、信託結構
⑧	**稅務**	薪俸稅、利得稅、稅務規劃
⑨	**入境挪 · 回港搶保**	移民、回流、BNO、簽證
	環遊世界 · 享受生活	退休生活、提早退休、被動收入

每條話題結構（舉例 MPF 第 1 條）
① 你有冇試過換咗幾份工之後，過自己到底有幾多個 MPF 戶口都唔記得？
-> [X] 等咗一分鐘，你估自己有幾多個？多數人話唔知。
-> [X] 問佢有冇登過幾個戶口從來幾多個 MPF 戶口，每年都仲被扯緊行政費？

-> [X] 預期佢有「強積金管理費」回應，去開話題。
永久守則 · 第 3 頁

Selling Cycle Step 1: Prospecting

進攻三句 + 3 大 Objection + 包底五句
核心框架
保險要由「遠」到「深」，再由「遠到近」喺「柔軟」。永遠唔好 hard sell。
進攻三句（開場破冰）
1老細歡迎：第一句直接向客戶歡迎，建立關係
23 句就夠：保我嘅 -> 你頭頂到壠下面 -> 唔好加解釋
3約面語句：約下個場見面，唔好講太多
3 大 Objection 快答
① 「我好錢」
Kelly 快答：「我屋企最緊要，我地信做我 full plan，先做我 basic。」
解讀：客戶講「好錢」= 怕花錢 = 應該用 basic plan 切入
② 「我再諗下」
Kelly 快答：「尊重你諗，但我祝你 timing 啱會一一個裝備再耐保，你保得嘅時間愈短，我保你嘅負擔愈輕。」
解讀：客戶講「再諗下」= 想拖延 = 應該強調「時間愈短負擔愈輕」
③ 「我有公司醫療」
Kelly 快答：「公司好 basic，認公司響你，一樣工轉日就加，你日營保得更強，呢範疇我處理的選擇仍比俾 hard sell。」
解讀：客戶有公司醫療 = 但公司 basic，應該話「我處理嘅選擇更強」
包底五句（客戶冷淡時救場）
包底 5 句
① 放心交俾我
② 我 D 你
③ 唔使我幫你話
④ 我處理解您呢件事
⑤ 我好強呢方面
永久守則 · 第 4 頁

Selling Cycle Step 2: 客戶認同

8 大產品 × 30 個認同位 = 240 條口術
兩版比較
Fox 版：口語工程導向
Gemini 版：管理資產、環球環境導向
v2 整合版：去數字 + 口語工程（永久鎖定）
MPF 強積金 — 4 大認同位
1離場感：你為餓個 MPF 因離，已經董佐大部分由你供嗰種禮展人生
2時間壓力：好多人在後十年先發覺，你而家知時間雜貨
3管理疏失：就嗰份係你嘅 MPF 供，但係一直無人幫你做 consolidation
4經理疑慮：你呢喔邊好遺，MPF 經理但係依家有核對嘅
7 大產品（每個 30 個認同位）

#	產品	核心認同位
②	保儲蓄人壽	紅利 + 儲蓄年期 + 回報比較
③	醫療	病房升級 + 醫保 + 住院現金
④	危疾	保障額 + 保費年期 + 家人保障
⑤	投資相連 ILAS	投資回報 + 基金選擇 + 回本期
⑥	信託	信託架構 + CRS 2.0 + 家族辦公室
⑦	資產傳承	遺產稅 + 財富傳承 + 信託結構
⑧	稅務	薪俸稅 + 利得稅 + 稅務規劃

永久守則 · 第 5 頁

Kelly 銷售全套總集版

第一冊 Why + 第二冊 Objection + 第三冊 What/How = 750 條
黃金法則（永久守則）
電話只講 Why -> 約面 -> 見面先出 What/How

永遠唔好電話講 What/How（會令客戶 push back）
三冊結構（42 頁 / 750 條）

冊	名	條數	用途
①	**Why 動機手冊**	240 條	電話 / WhatsApp 引起動機
②	**Objection 快答寶典**	30 條	見客中即場應對異議
③	**見面彈藥手冊**	480 條	見客 What/How 出產品方案
合計		**750 條**	電話 + 見客全套參考

[!] 永久禁止

- 電話 / WhatsApp 階段講 What/How = 客戶 push back = 永久違規
- 見客中段只講 Why 唔出方案 = 客戶唔知點做 = 永久違規
- 客戶已 push back 之後繼續 hard sell = 永久違規
- 違反黃金法則 = 違反 V614 + V615 永久守則

Dr.L 金句
「電話只講 Why = 引起動機；見面先出 What/How = 客戶已經 ready 接受。」
永久守則 · 第 6 頁

Kelly 銷售 SOP 系統總覽

4 份核心 SOP + 9 份工具書 = 13 份 SOT
13 份 SOP 完整清單
4 份核心 SOP（Kelly 既有永久 SOT）
① **破冰話題手冊**（19 頁 / 300 條 / MD5 `4cb698ea...`）
② **Selling Cycle Step 1 Prospecting**（6 頁 / MD5 `3ce9b8da...`）
③ **Step 2 客戶認同強化手冊**（46 頁 / 240 條 / MD5 `07260804...`）
④ **Kelly 銷售全套總集版**（42 頁 / 750 條 / MD5 `dc9f9ecc...`）
9 份工具書（Chili 製作永久 SOT）
⑤ **話術大全**（高淨值篩選 SOP V1）
⑥ **銷售戰略四框架**（Cialdini + Maslow）
⑦ **四框架詳細模板**（13 頁）
⑧ **Top30 Why Objection WhatHow**（精華版）
⑨ **客戶示範 Pack**（generic 純虛構）
故事金句庫（永久庫）
①① **家庭資產體檢診斷單**（見客即填）
①② **Step 2 加深客戶認同手冊**（50 條對白）
①③ **銷售全套總集**（8 份合併版 / 58 頁）
永久守則（V612 + V614 + V615 整合）
永遠守則（7 條永久生效）

- PDF 永遠以 **poppler-utils raw render** + **Telegram 媒體** = PDF 真相
- PDF **唔可以**以 macOS Preview app 渲染 = 已知 bug
- Kelly send 嘅文件 = 永遠深入分析 + 對返 SOP 系統
- 黃金法則：**電話只講 Why -> 約面 -> 見面先出 What/How**
- 客戶有專屬 SOP（黃生） = 永遠用客戶 SOP，唔用通用
- 13 份 SOP = 永久 SOT（V608 NAS auto sync + V612 codify）
- 改任何 SOP 必先 backup + sync NAS + verify MD5

金句
「Kelly 銷售 SOP 系統 = 1,290+ 條話術 + 黃金法則 + 永久守則。電話只講 Why，見面先出 What/How，PDF 永遠以 Telegram 為準。」