# 孫巧雲 10/3 見面作戰計劃（整合版）

> Gemini + Fox + 呆 整合｜缺口導向｜三段式提問｜4 次見面節奏

> S 級｜熱度 80.9｜Kelly 表姐｜定存 HK$430K 於 10/13 到期（11 日倒數）

> 客戶：孫巧雲｜NR-9014｜東莞石龍｜+86 15820830551

## 見面前 24 小時 Check List

| 項目 | 要帶/要做 |
|---|---|
| 整合劇本（本文） | print 1 份，貼身帶 |
| 傳承簡圖（A4 一代-> 一代） | print 1 份 |
| 遨然舊單（永明優月）現金價值表 | print 1 份（客戶口述數字印出） |
| 智鋒舊單退保價值表（USD 16,508.99） | print 1 份 |
| 筆記本 | 手寫關鍵數字（唔錄音，親戚關係） |
| 表姐關係禮 | 水果/手信（親戚禮數） |

## 60 分鐘見面流程（10/3 今日）

### 0-5 分鐘 · 開場破冰（親戚關係）

**目標**：溫馨切入，建立安全感

**Kelly 對白**：

> 「表姐，好耐冇見！你哋屋企人好嗎？遨然高咗好多喎！智鋒讀書讀成點呀？」

**要點**：

- [OK] 唔好一落嚟講產品
- [OK] 問家庭 = 表姐最舒服位
- [OK] 暖場 5 分鐘等佢放鬆

### 5-25 分鐘 · 維度一：遨然兒童醫療（最急迫缺口）

**目標**：用「家長最易動情位」打開第一扇門

#### 第一步 · 現狀探索

**Kelly 對白**：

> 「表姐，遨然而家幾大？佢有冇買商業醫療保險？」

**預期答案**：冇（只有基本社保或零保障）

**Kelly 守則**：問完停 3 秒，等佢答。唔好急住補答案。

#### 第二步 · 隱患引發

**Kelly 對白**：

> 「小朋友傷風感冒或者意外住院，喺東莞或者深圳私家醫院住一個星期要幾錢，你知唔知？」

**目的**：將「兒童醫療」變成「一個星期幾錢」嘅具體場景

#### 第三步 · 代價放大

**Kelly 對白**：

> 「如果遨然跌斷骨要打石膏，或者闌尾炎要開刀，要住院幾個月，屋企唔使出錢、大人唔使請假無收入——呢筆錢你而家喺邊度拎？」

**目的**：[!] 呢條問題係今次最重要一句。孫姐唔會答「唔使諗」，佢會開始諗。

### 第四步 · 缺口放大

**Kelly 對白**：

> 「兒童醫療保費最貴嗰幾年，係學前同小學低年級。遨然如果而家加返，最貴嘅年頭就快過咗。」

**目的**：[!] 純粹講事實（費率隨年齡升），唔係嚇佢。

### 第五步 · 帶出醫生費

**Kelly 對白**：

> 「住院費有保險就唔使驚，但醫生開嘅藥、檢查，有啲係自費㗎喎。你諗下呢部分邊個出？」

**目的**：帶出兒童醫療加住院津貼/加額保障

---

## 25-40 分鐘 · 維度二：孫姐退休醫療斷層

**目標**：打開第二個缺口（15 年後必然發生）

### 第一步 · 現狀探索

**Kelly 對白**：

> 「表姐，你而家睇私家醫院要自費，內地社保只報銷好少，呢件事你知唔知？」

### 第二步 · 隱患引發

**Kelly 對白**：

> 「社保到你 60 歲後要自己繳費，而且報銷比例會愈嚟愈低。你有冇諗過 15 年後自己退休有咩保障？」

**目的**：[!] 呢個係時間性問題，15 年後必然發生，唔係假設

### 第三步 · 代價放大

**Kelly 對白**：

> 「如果退休後你或者老伴要住 ICU，一日幾萬蚊，你而家有冇一個戶口，係專門擺嚟等呢一日？」

**目的**：將「退休醫療」變成具體嘅戶口問題

### 第四步 · [!] 關鍵確認（香港身份）

**Kelly 對白**：

> 「表姐，你同智鋒遨然喺香港有冇戶口？你自己嗰個香港身份證係唔係都仲喺度用緊？」

**[!] 紅線**：若孫姐無香港身份，所有港人專屬方案（VHIS）不成立，轉 Scenario B

---

## 40-50 分鐘 · 維度三：智鋒畢業醫療斷層

**目標**：打開第三個缺口（投保黃金窗口）

### 第一步 · 現狀探索

**Kelly 對白**：

> 「智鋒而家用學生身份睇病係咪唔使錢？但佢一出嚟做嘢畢業，呢個學生身份就冇啦。」

### 第二步 · 隱患引發

**Kelly 對白**：

> 「你諗下，佢第一份工做幾耐？如果公司冇幫佢買，或者買得好基本，佢第一年有冇保障？」

### 第三步 · 代價放大

**Kelly 對白**：

> 「佢而家 19 歲。如果而家幫佢買定，之後就算做幾多份工，個保單都唔會斷。佢 30 歲先買，同一個保障，貴幾多你估下？」

**目的**：[!] 「投保窗口」標準講法。問佢估，唔好講具體幾多倍。

### 第四步 · 延伸

**Kelly 對白**：

> 「佢而家讀書，萬一係自己供自己，之後買保險要自己畀錢。你諗唔諗過呢筆錢點樣準備？」

---

### 50-55 分鐘 · 三句必問（任揀一句）

**目的**：最後加深迫切性

**揀一句**：

- 1. > 「你諗下，遨然咁細，萬一要入 ICU，你而家真係揸到錢嗎？」
- 2. > 「內地社保 60 歲後要自己交，仲愈交愈少。你諗下 15 年後點？」
- 3. > 「你哋三個人，睇醫生嘅錢係咪全部靠孫姐一個人？」

**Kelly 守則**：問完靜一靜，等佢消化。佢唔答就微笑等。

---

### 55-60 分鐘 · 收尾（揀一句）

**情況 A：有反應**

> 「我 10/6 出兩份建議書你（遨然醫療 + 智鋒投保窗口），10/8 睇完，10/13 前簽。」

**情況 B：要再諗**

> 「你諗嘅時候我唔會搵你。10/8 我照 send 建議書，有問題隨時搵我。」

**情況 C：無反應**

> 「買唔買唔緊要，最緊要你信我、聽我講吓，坐低傾吓。」+ 留低傳承簡圖

---

## 見面後 30 分鐘內做

| 動作 | 細節 |
|---|---|
| 寫 CRM Recap | 孫姐回應 + 邊個缺口最觸動 + 10/13 前態度 |
| 當晚 send 微信 | 「表姐今日多謝你，今日傾咗遨然同你嘅醫療保障，我整理好 send 你睇」 |
| Apple Reminder 設 | 10/6 出建議書 + 10/9-10/10 約見面一 |

---

## 4 次見面節奏（10/3 之後）

| 時間 | 形式 | 主題 | 目標 |
|---|---|---|---|
| 10/6-10/8 | 微信/電話 | 摸底遨然醫療 | 約見面一（唔出方案） |
| 10/9-10/10 | 見面一 | 遨然兒童醫療 | 出第 1 方案 |
| 10/11 前 | 電話 | 孫姐退休醫療 | 確認香港身份 + 拋退休缺口 |
| 10/13 前 | 見面二 | 孫姐醫療 + 智鋒窗口 | 出第 2 方案 |
| 10/13 當日/之後 | 見面三/四 | 定存盤活 + 傳承 | 43 萬轉化為現金流引擎 |

---

## [!] 合規紅線（5 條永久）

- 1. [!] **唔由儲蓄開口**（2.42% 佢冇感覺，留到最後）
- 2. [!] **多重進泰 50K 絕對唔郁**（底座加強唔係轉單）
- 3. [!] **孫姐香港身份未確認前唔出港人方案**（Scenario B 備案：全球/亞洲高端醫療）
- 4. [!] **跨境稅務/CRS 只問不答**（轉介會計師律師，標準話術：「呢個位我要搵專業人士同你詳細講」）
- 5. [!] **唔准一次過出 3 個方案**（一次一個缺口）

---

## 今日成功判斷

| 層級 | 標誌 |
|---|---|
| [OK] 最低成功 | 願意 10/8 收建議書、約 10/9-10/10 見面一 |
| 理想成功 | 主動問「遨然醫療保幾錢？」 |
| 爆冷 | 孫姐主動講「我香港身份過期咗」= Scenario B 啟動 |
| 底線 | 只摸底、唔出方案、留住關係 + 傳承圖 |

---

## 預期收入

| 來源 | FYC |
|---|---|
| 遨然兒童醫療（見面一） | HK$3,000-5,000 |
| 孫姐醫療/VHIS（見面二） | HK$8,000-15,000 |
| 智鋒投保窗口（見面二） | HK$5,000-10,000 |
| 定存轉保單（見面三） | HK$15,050 |
| 25 年供長線（見面四） | HK$20,000-30,000 |
| **總計** | **HK$51,050-74,050** |

今日金句：缺口開口 = 客戶即刻急；產品開口 = 客戶即刻走。