孫巧雲｜下一次面談 60 分鐘劇本

見面一主題：遨然兒童醫療 ｜ 目標：摸底 ＋ 鎖見面二，唔出方案

2026-10-03

> 🔴 **見面前必改嘅 3 個講法（唔改會失分）**
> ❌ 唔好講「15 年後」→ ✅ **8.6 年後**（孫姐 51 歲，60 歲係 2035-04-23）
> ❌ 唔好講「兒童醫療最貴嗰幾年係學前小學」→ ✅ **遨然已經 15 歲**，用投保窗口切入
> ❌ 唔好講「多重進泰 5 萬危疾」→ ✅ **癌症賠保額 3 倍、總額最高 7 倍**

⏱️ 0–5 分鐘｜破冰（唔提任何產品）

> 「表姐，最近點呀？遨然升咗幾多年級？」
> （等佢自己講。佢講完學校、成績、煩惱，全部唔好打斷。）

🎯 目的：確認佢今日心情同家庭狀況。唔開保險話題。

⏱️ 5–15 分鐘｜現狀探索

序	問
1	「遨然而家有冇買醫療保險？」（預期答案：冇）
2	「佢而家學校有冇統一買？其他地方呢？」
3	「佢細細個有冇住過院？」

📌 三條都係佢講得出嘅事。問完**停 3 秒**，唔好接住問下一條。

⏱️ 15–25 分鐘｜隱患引發（🔴 核心 10 分鐘）

序	問
4	「小朋友傷風入院、或者跌斷骨要打石膏，喺東莞住一個星期要幾錢，你知唔知？」
5	「如果係深圳或者香港嘅私家醫院呢？你去過未？」
6	🔴「遨然 15 歲啦。兒童醫療保險好多已經收得返 15 歲。你知唔知有咩限制？」

> **第 6 條 = 成場最關鍵一句**（等佢答完先講，唔好搶答）
>
> 「佢已經 15 歲。**兒童醫療保險好多產品投保年齡到 15 歲就停**，
> 再大少少就要用成人費率，貴好多，有啲仲要體檢。
> 換句話講，**呢個唔係『想唔想買』嘅問題，係『仲買唔買到』嘅問題。**」

⚠️ 具體年齡上限要出建議書時確認，現場唔好講死數。講「好多」就夠。

⏱️ 25–35 分鐘｜代價放大（🔴 最痛 10 分鐘）

> 「如果遨然跌斷骨要打石膏，或者闌尾炎要開刀，
> **住院嗰幾個月，屋企唔使出錢、大人唔使請假冇收入——**
> **呢筆錢你而家喺邊度拎？**」
>
> （問完**停 5 秒**，唔好出聲。佢會自己接「我哋……」）

🎯 呢句係全場最重要。佢答唔出 = 位置中咗。
❌ 唔好幫佢答、唔好即刻出方案。

⏱️ 35–42 分鐘｜多重進泰認同（為將來鋪路）

> 「表姐，你知唔知你張多重進泰，其實好厲害？
> **癌症係賠保額三倍**，即係你五十萬，可以賠一百五十萬。仲有 100 種疾病，
> 保障到你 100 歲。」
>
> （佢一定會驚訝。呢個位建立你「睇得準」嘅專業形象。）

🎯 目的：為「唔好郁多重進泰」建立正面理由，唔係威脅。

⏱️ 42–50 分鐘｜排序收口（🔴 一定要做）

「聽你頭先講嘅，其實你哋三個人要處理嘅嘢唔止係遨然。
你自己嘅退休醫療、智鋒畢業之後嘅醫療、你哋嘅傳承安排——如果排一排，你觉得最想先解決邊一樣？」

（🔴 等佢自己排。佢答邊樣，見面二就傾邊樣。）

⏱️ 50–60 分鐘｜收尾

①「信我啦，即係啱你嘅。」
②「買唔買唔緊要，最緊要你信我、聽我講吓，坐低傾吓。」
③「就你時間就得嘅…你得閒先再約你，但我一定會約你嘅，傾吓無妨。」

（揀一句，**照背，唔好改字**。跟住鎖下一次見面日期。）

🚫 見面一絕對唔做

唔做	原因
唔出任何方案（包括兒童醫療）	第一次見面出方案 = 逼單，孫姐會防你
唔提 43 萬定存、唔提 GF	儲蓄放最後，呢個場唔開
唔提多張保單持有人集中	傳承留見面二
唔講稅務、CRS、EPA、信託	🔴 合規紅線
唔背任何數字	指住文件講
唔提「多重進泰唔好取消」	今場只做正面認同

📌 見面一之後（當日做）

1. CRM 記錄：遨然醫療回應、佢自己排嘅優先次序、遨然投保年齡限制
2. 確認下一次見面日期（見面二：孫姐多重進泰供到 64 歲 ＋ 退休醫療）
3. 🔴 順帶問清楚：**孫姐自己有冇香港身份**（決定 Scenario A / B）
4. 🔴 順帶問清楚：**家庭月開支 ＋ 43 萬係咪全部積蓄**（做 AIAS 要用）

編製：2026-10-03 ｜ 內部見面工具，非客戶文件。年齡數據已對 CRM 保單核對記錄復核。