Mason Cheng

8-15 Post-Taiwan Follow-up Script

Date: 2026-08-15 (post-Taiwan trip)

Context: Mason 帶 10 人家庭旅行月中回港

Goal: warm reconnect + dermatology 跟進 + 爸爸中銀 plan soft entry

AIA Kelly - Fox AI 助手 - 2026-07-29

一、8-15 Follow-up Strategy

重要：Mason 旅行期間唔 contact 佢。8-15 開始先 follow up

3 個 Sub-goals

Goal 1: 確認 Mason 旅行返嚟狀態 + warm reconnect

Goal 2: 推進 Kelly 陪睇 dermatology (real trust signal)

Goal 3: Soft entry 爸爸中銀 plan audit

Timeline

Date	Kelly 動作
7-30 to 8-14	NO CONTACT - Mason 旅行中
8-15 (回港日)	Warm reconnect WhatsApp
8-16	Send dermatology 醫生 shortlist
8-17 to 8-19	Kelly 陪 Mason 睇 dermatology
8-20	Soft 提中銀 plan audit
8-22	Send 中銀 plan audit PDF
8-29 (Week 2)	Family meeting setup - 飲茶
中期 9-10 月	Cross-sell to 環宇盈活

二、8-15 Warm Reconnect (Day 1)

WhatsApp Message - Casual

「Hi 鄭生！台灣旅行返到未? 玩得開唔開心? 幾時得閒飲杯嘢?」

點解咁講

純 friendly check-in

冇提及保險 / 保單 / 任何 pitch

短句 1-2 句

問「幾時得閒」開 follow-up window

5 個 Mason 可能 Response

Response	Kelly Best Response
「返咗喇，幾時得閒」	「Weekend 點呀? 我請你飲茶」
「返咗，但好累」	「OK，你抖多幾日。下星期再約」
「仲喺台灣」	「咁你享受多幾日，回程小心」 (繼續等)
「我隻手痕咗」	「係咪台灣食咗辣? 你幾時返嚟我陪你去睇 laser」
冇回覆 (24h)	Day 16 跟進一次，再冇就等

三、8-16 Dermatology 醫生 Shortlist (Day 2)

WhatsApp Message

「鄭生，我搵到兩個 dermatology 醫生幾好 (都係 laser 軟疣 specialist):」

1. 銅鑼灣 X 醫生 - $8-10K 全包，較近你調景嶺

2. 中環 Y 醫生 - $12-15K 比較貴但設備好

你幾時方便？我陪你去。」

點解咁講

直接呼應 7-29 lunch 時 Mason 嘅 request

shortlist 兩個 = 比 Mason 選擇

「我陪你去」= 履行 7-29 lunch 承諾

唔提及保險 / 純友誼幫忙

5 個 Mason Response

Response	Kelly Best Response
「下星期一啦」	「OK，book X 醫生下晝 3 點」
「我想自己去」	「OK，你自己去 OK。需要咩 help 同我講」
「好貴喎」	「銅鑼灣 X 醫生 $8-10K 已平過中環」
「我諗下」	「OK，不急住」
「激光定藥物好」	「醫生會建議，laser 通常 1 次搞掂」

四、8-20 Soft Entry - 中銀 Plan Audit (Day 6)

Timing 注意

等 dermatology 跟進完 (8-17 to 8-19) 先 soft 提中銀 audit

Mason 喺 dermatologist 嗰度感受到 Kelly 嘅照顧 → trust 已建立 → soft entry 更容易接受

WhatsApp Message

「鄭生，你手 OK 返未? 我有少少時間諗起你爸爸嗰個中銀 $300K 儲蓄保。我 AIA 嘅 calculator 可以幫你 audit 吓個 plan 嘅 projected value，純粹做 reference，唔涉及銷售。你想唔想我幫你睇下?」

點解咁講

先問 Mason 手 OK 返未 (continuity of care)

提起中銀 plan (soft entry)

明確「純粹 reference」= audit 唔係 sales

「唔涉及銷售」= 直接 disclose intent

問「想唔想我幫你睇」= Mason 有 final say

5 個 Mason Response

Response	Kelly Best Response
「OK，你 audit 下」	「Send 我 plan document」
「我爸爸唔肯俾 detail」	「咁你知嘅 detail 都 send 俾我，我做 partial audit」

「咩 audit?」	「即係用 calculator 計吓 plan 到期 value 對比 market rate」
「唔好啦」	「OK，咁唔 audit。將來想知隨時搵我」
「你咁勤力」	「做 AIA 慣咗。你 send detail 俾我啦」

五、8-22 Audit PDF Send (Day 8)

Audit PDF 必須 include 3 個 elements

1. 中銀 plan projected value 到期 (Kelly 計算)
2. AIA 環宇盈活同期 比較 (soft comparison)
3. 注意事項 - audit 純 reference，最終決定權 Mason

Audit PDF 格式

1 頁 PDF + 1 個 comparison table

中銀 column + AIA column + 3-year / 5-year / 10-year projection

Bottom note: 此 audit 純屬 reference，最終決定權 Mason / 爸爸

WhatsApp Message (send PDF)

「鄭生，我做咗個 1 頁 audit 你爸爸嗰 plan。你同爸爸慢慢睇，有問題再問我」

Kelly 唔可以講

「你應該 switch 過 AIA」

「中銀 plan 回報差」

「我幫你做 transfer」

「你爸爸應該 buy 環宇盈活」

六、 8-29 Family Meeting Setup (Day 15)

WhatsApp Message

「鄭生，你爸爸睇咗個 audit 未?
如果想再傾下，可以約飲茶我同你哋兩位一齊傾。」

Family Meeting 結構 (60 分鐘)

時間	主題	Kelly 動作
0-15 min	Warm-up	問 Mason 爸爸身體 / 退休生活 / 中銀 plan 滿唔滿意
15-30 min	Audit review	解釋 audit 結果 + 比較 AIA 同期回報
30-45 min	Need Discovery	問爸爸目標 - 退休 income / 醫療 cover / family protection
45-55 min	Soft pitch	環宇盈活 簡介 (5 年繳 USD 預繳 Q3 推廣)
55-60 min	Closing	約下次單獨 follow-up

⚠ 重要注意

Kelly 同時面對兩個 family member = 雙倍 compliance risk

唔可以擅自做 product pitch 未經 Mason + 爸爸同意

Mason 爸爸嘅核保 = 60+ 歲必須通過健康審查

整個 family meeting 純粹 educational，唔可以 closing on the spot

七、Follow-up 異議處理

Mason Response	Kelly Best Response
「我而家忙」	「OK，等你得閒再約」
「我爸爸唔做保險」	「我哋純粹傾下啲資料，你爸爸點決定我哋尊重」
「我手 OK 喇唔使睇」	「OK，咁你 keep 住個醫生 reference」
「audit 唔使啦」	「OK，將來想知再搵我」
「你唔好再 send plan 嚟」	「OK，咁我只 send 你 request 嘅嘢」
「你而家 sell 保險啦」	「我理解你的感覺。我做 AIA 但唔會 hard sell。你 OK 就 OK」
「Kelly 你係咪追我哋」	「我尊重你嘅 space。如太多 contact 我會減」

重要：如 Mason 表達 resistance，Kelly 必須立即 stop 嘗試，set 6 個月後 touch base

八、V11 update timeline (8-15 onwards)

Date	V11 Moment log
8-15	post-Taiwan reconnect — outcome (warm / cold)
8-19	dermatology visit — completed / postponed
8-20	soft entry 中銀 audit — accepted / declined
8-22	audit PDF sent — viewed / ignored
8-29	family meeting — successful / postponed
9 月	cross-sell attempt to 環宇盈活
12 月	year-end review (full year assessment)

每個 milestone 都要 update V11 — 為將來 cross-reference + pattern analysis

永久 default：唔催 / 唔 promise / 唔 hard sell / 唔擅自 contact 爸爸 / 8-15 前唔 contact Mason