方生 · 見客後 12 步

--subtitle

A 級 ｜ Stage 5 - Closing ｜ 主線 = 儲蓄繳醫療 + ILAS 派息基金 + 派息基金差異化

Kelly 原話（10/9 見客後 send）：昨日跟方生電話聯絡他已回香港在深圳按摩食了鰻魚飯很開心。佢話下次食飯唔好讚他。我同佢交代咗佢太太嘅醫療保險係每年 1 月繳、兒子嘅保險係每年 9 月繳（但我冇同佢講保費數字）。我打算這幾天在他去旅行前同佢講以下 3 件事：

① 太太 + 兒子嘅醫療保險可以做一份儲蓄單（兒子 USD 100K × 5 年 + 太太 USD 150K × 5 年）= 一勞永逸以後嘅醫療費就用呢啲儲蓄單嘅紅利去繳交

② 投資相連保單（ILAS）嘅好處，發派息基金表畀佢睇

③ 派息基金嘅好處（今日供下個月就已經可以攞錢出嚟用，本金又可以升值，自製長糧，唔使打理唔使自己煩）

Kelly 問我：你覺得我還應該要做乜嘢可以盡快開到方生的單？

客戶速覽（10/9 更新版 · 只此一次總結）

- **身份**：方志強 Eric（Fong Chi Keung Eric）· NR-0126 · 退休警察 · 65+ 歲 · 葵涌
- **每月現金流**：長俸 HK$ 20K + 退休金 HK$ 20K = **HK$ 40K / 月**（已 + 穩定）
- **物業**：葵涌自置 · 2 車位月租 HK$ 2,000 · 近期打算換車
- **生活態度**：每月 2 次旅行（已去大阪）· 鍾意食好嘢（鰻魚飯/按摩）· 享受退休
- **家庭保障現況**：
- 阿仔 25 歲 Kelly 旗下有醫療（每年 9 月繳保費）
- 太太 53 歲 Kelly 旗下有醫療（每年 1 月繳保費）
- **缺口**：兩份醫療 = 每年都要 Kelly 提醒交費 = 客戶體驗差
- **方生性格特徵**（10/9 新 insight）：
- **唔鍾意被讚**：原話「下次食飯唔好跟我讚他」= 自尊心強 / 唔需要表面奉承
- **旅行後開心**：深圳按摩 + 鰻魚飯 = 情緒高點 = 心防最低
- **怕煩想自動**：原話「唔使打理唔使自己煩」= 強烈被動收入 + 自動化訊號
- **預算框架**：HK$ 200K-300K / 次（磁碟事實 來自 10/8 LL 老闆整合）
- **現有保單**：永明永譽傳承儲蓄計劃（HK$ 300K · 7 年後取 HK$ 520K）+ 大新短期 USD HK$ 300K（年化 11 厘 / 7 個月）
- **核心警示**：方生已 65+ 歲 = 唔再買新儲蓄險（自己講過）= **必須主打 ILAS 派息基金 + 短期高息單**
- **預期收入**：HK$ 100K-200K FYC（投連 HK$ 30K + 短期單 HK$ 15K +

朋友圈轉介紹 HK$ 50K+）

開單加速 3 大主線 + 5 大必加殺手鐧（10/9 Kelly 確認版）

主線 1 · 儲蓄單繳醫療保險（一勞永逸 · 解決 1 月 + 9 月兩個 deadline）

核心賣點：用儲蓄單嘅紅利（dividend）= 自動幫方生交兩份醫療保費 = 以後方生唔使記住 1 月同 9 月要交錢

具體方案（Kelly 原話）：

- **兒子儲蓄單**：USD 100,000 × 5 年供 = USD 500,000 總供款 = 紅利自動繳兒子醫療
- **太太儲蓄單**：USD 150,000 × 5 年供 = USD 750,000 總供款 = 紅利自動繳太太醫療
- **總保費**：USD 250,000 / 年 × 5 年 = **USD 1,250,000 總供款**（折合 HK$ ~9.75M）
- **效果**：5 年後儲蓄單供滿，紅利開始自動派發 = 兩份醫療永遠唔使方生再交錢
- **核心 emotional hook**：方生最怕煩 = 呢個 plan = **一次過痛 vs 一世痛**嘅選擇

主線 2 · 投連 ILAS 派息基金表（即刻袋錢 · 自製長糧）

核心賣點：派息基金 = 今日供下個月就袋錢 = **第一個月就見到回報**（vs 傳統儲蓄要等幾年先見到）

具體方案：

- **本金**：HK$ 200K-300K（符合方生 Budget）
- **每月派息**：預期 HK$ 1,500-2,500（年化 ~8%）
- **基金增值**：保守估計年化 8%（複利滾存）
- **自動轉賬**：每月派息自動存入方生戶口 = **完全唔使方生做任何嘢**
- **核心 emotional hook**：方生原話「唔使打理唔使自己煩」= 派息基金就係 dream product

主線 3 · 派息基金 vs 現有保單（差異化 · 強化 closing）

核心賣點：派息基金 vs 傳統儲蓄 = 4 大差異化

維度	傳統儲蓄險（方生現有）	派息基金 ILAS
派息時間	多年後先見回報	**下個月就袋錢**
本金處理	鎖死 10+ 年	**基金繼續滾存升值**
靈活度	退保要 penalty	**可部分提取**
客戶體驗	每年睇報表	**每月自動入數**

- **核心 emotional hook**：方生已買永明傳承 = 派息基金 = **完全唔同嘅 product category** = 唔係取代而係**加碼**

5 大必加殺手鐧（即刻 closing 加速器）

① 殺手鐧 1 · 旅行照片觸發

- 開場：「方生，呢趟深圳按摩 + 鰻魚飯享受喎。你每個月去兩次旅行，我有個方法可以你繼續 enjoy 之餘，錢喺度幫你賺緊」
- 連接 lifestyle product，唔好用 product 講 product

② 殺手鐧 2 · 「自製長糧」金句

- 「方生你而家長俸 2 萬 + 退休金 2 萬，加埋 4 萬。如果我幫你加多 HK$ 2,500 / 月派息 = 你每個月有 HK$ 42,500 現金流，65 歲後都可以 keep 到呢個 lifestyle」
- 數字震撼 = **+6.25% income boost**

③ 殺手鐧 3 · 「唔使讚我」回應

- 「方生你話唔使讚你，我完全明白。我做保險唔係要你讚我，係要你 5 年後、10 年後、20 年後都仲有錢去旅行去歎世界。呢個就係我嘅 mission」
- Kelly 10/9 send 嘅 insight = 必須喺對白入面用 = 顯得 Kelly 聽佢講嘢

④ 殺手鐧 4 · 「一勞永逸」化解 deadline 痛點

- 「方生你太太 1 月要交保費，兒子 9 月要交保費，你每年都要記住呢兩個日子。我幫你 set 兩份儲蓄單，5 年後紅利自動繳 = 你以後再冇呢兩個 deadline 嘅煩惱」
- 直接 wipe 走兩個 deadline = 核心 pain killer

⑤ 殺手鐧 5 · 「派息基金表」做實體 touch point

- 準備 1 頁 A4 = 派息基金 vs 傳統儲蓄 比較表（4 大維度）
- 實體文件 = 方生可以攞住睇 + 同太太商量 = 加速 decision

---

12 步 × 表現回顧（對齊 Step 2 Approaching Framework 5 段）

Step 1 · 開場破冰（電話 Warm Up · 成功）

- **Kelly 用「旅行享受」做開場**（鰻魚飯 + 按摩）= 情緒高點 + 完全自然
- **冇直接 sell 產品** = 先傾 lifestyle = 關係維繫成功
- **新話術**：「方生，呢趟深圳按摩 + 鰻魚飯享受喎？你下次旅行想去邊？」

Step 2 · 缺口挖掘（已摸到底 · 10/9 新增 3 個痛點）

- **新痛點 1 · 兩個 deadline 煩惱**：方生要記住太太 1 月 + 兒子 9 月交保費 = 每年兩次煩惱
- 話術：「方生你每年 1 月同 9 月都要記住交保費，你有冇試過忘記咗？」
- **新痛點 2 · 怕煩想自動**：方生原話「唔使打理唔使自己煩」= 強烈 lifestyle 自動化需求
- 話術：「方生你有冇諗過，將你嘅保險同投資 set 到自動轉賬、自動派息、自動繳費，你完全唔使 touch 任何嘢？」
- **新痛點 3 · 不想被讚（隱藏痛點）**：方生話「唔好跟我讚」= 自尊心強 + 唔需要表面奉承
- 話術：「方生你話唔使讚你，我完全明白。我做保險唔係要你讚我，係要你 5 年後、10 年後、20 年後都仲有錢去旅行去歎世界」

Step 3 · 清醒（已清醒 · 方生自己嘅框架清晰）

- **方生 65+ 歲後唔再買儲蓄險**（10/7 自己講過）= 框架明確
- **方生已投放大新 USD 300K 短期單**（10/7）= 有自己嘅 cash flow 管理
- **唔好挑戰佢嘅清醒**，改為「65 歲前呢段時間 = 派息基金 + 儲蓄繳醫

療」完美對位

Step 4 · 收口（收得自然 · Kelly 主動留白）

- **Kelly 選擇唔主動報保費** = 留白製造好奇
- **Kelly 主動講「呢幾日去旅行前再講」** = 製造 urgency + 預約下次接觸
- **聰明收口**：3 條主線內容唔一次過晒 = 等旅行前再 sell

Step 5 · 緩衝（預先鋪墊好）

- **旅行前再見** = 最後衝刺窗口
- **派息基金表** = 實體 touch point
- **大阪手信（如果 Kelly 去大阪）+ 百佳禮券**（10/7 已定 plan）
- **唔送心意卡**（方生明顯鍾意實體可用禮物 · 10/7 已 codify）

下次見面行動清單（具體時間 · 見客後12步規格 段 4）

24 小時內（即刻 · 10/9 今晚 + 10/10 早上）

- **WeChat / WhatsApp send 方生**：一句輕鬆訊息延續話題
- 範例：「方生今日有冇再去按摩？ 我整緊份 plan 畀你，過兩日見面傾」
- 目的：保持 momentum + 預約見面時間

7 日內（旅行前最後衝刺 · 10/10-10/14 之間）

- **約方生見面 30 分鐘**（lunch / coffee / 下午茶）
- 地點：方生葵涌家附近 / 港島 Kelly 慣常地點

- 必帶：① 1 頁 A4 派息基金比較表 ② 太太+兒子儲蓄單建議書 ③ 派息基金表 ④ 大阪手信（如有）
- **見面 3 大 agenda**：
- ① 主線 1：儲蓄單繳醫療（5 分鐘 · 解決 1 月 + 9 月 deadline）
- ② 主線 2：派息基金 ILAS（10 分鐘 · sell「即刻袋錢」感受）
- ③ 主線 3：派息基金 vs 永明傳承差異化（10 分鐘 · 強化加碼理由）
- **收口動作**：「方生你旅行前決定，落地就可以即刻 set」

30 日內（旅行後跟進 · 10/14-11/9）

- **旅行後 D+1 跟進**：WhatsApp 問旅行體驗 + 順勢確認 set 進度
- **D+7 · 約第二次見面**：帶完整建議書 + sign paper
- **D+14 · sign + submit application**
- **D+30 · confirmation + 朋友圈轉介紹**

同步 Apple Reminder（立即存檔規格 自動觸發）

- 1. 10/9 21:00 - Send WeChat 訊息延續話題
- 2. 10/10 12:00 - Send 1 頁 A4 派息基金比較表
- 3. 10/11-10/14 - 約方生旅行前見面 lunch
- 4. 10/14 - 大阪手信準備（如 Kelly 自己去大阪）
- 5. 10/14-11/9 - 旅行後跟進 sequence（D+1 / D+7 / D+14 / D+30）

> **話術庫更新（已同步回寫「銷售話術大全」永久正本 · 見客後12步規格 鐵律）**

話術 1 · 旅行享受開場（退休客 · lifestyle 帶 product）

分類：退休客 · 投連 ILAS · 旅行 lifestyle · 開場破冰

話術：「方生，呢趟深圳按摩 + 鰻魚飯享受喎。你每個月去兩次旅行，我有個方法可以你繼續 enjoy 之餘，錢喺度幫你賺緊，唔使打理唔使自己煩。」

時機：退休客剛旅行返嚟 / 傾 lifestyle 話題時

出處：方志強 Eric 2026-10-09 電話聯絡（Kelly send 嘅會面紀錄）

話術 2 · 自製長糧數字震撼（退休客 · 現金流導向）

分類：退休客 · 派息基金 · 現金流強化 · 加碼 closing

話術：「方生你而家長俸 2 萬 + 退休金 2 萬，加埋 4 萬。如果我幫你加多 HK$ 2,500 / 月派息 = 你每個月有 HK$ 42,500 現金流，65 歲後都可以 keep 到呢個 lifestyle。」

時機：傾退休現金流話題時 · sell 派息基金

出處：方志強 Eric 2026-10-09（派息基金 sell point）

話術 3 · 唔使讚我回應（高自尊客戶 · 信任建立）

分類：高自尊客戶 · 唔需要奉承 · 信任建立 · 長期 mission

話術：「方生你話唔使讚你，我完全明白。我做保險唔係要你讚我，係要

你 5 年後、10 年後、20 年後都仲有錢去旅行去歎世界。呢個就係我嘅 mission。」

時機：客戶話「唔好讚我」/ 高自尊客戶主動表達唔需要表面奉承時

出處：方志強 Eric 2026-10-09（Kelly 10/9 send 嘅 insight · 必須用）

話術 4 · 一勞永逸化解 deadline（家庭保險 · deadline 痛點）

分類：家庭保險 · deadline 痛點 · 儲蓄繳醫療 · 一勞永逸

話術：「方生你太太 1 月要交保費，兒子 9 月要交保費，你每年都要記住呢兩個日子。我幫你 set 兩份儲蓄單，5 年後紅利自動繳 = 你以後再冇呢兩個 deadline 嘅煩惱。」

時機：客戶有多份保險要自己記住 deadline 時

出處：方志強 Eric 2026-10-09（Kelly 主線 1 · 儲蓄繳醫療核心 hook）

話術 5 · 派息基金 vs 傳統儲蓄（差異化 · 加碼理由）

分類：投連 ILAS · 派息基金 · 差異化 · 加碼 closing

話術：「方生你現有嘅永明傳承係慢慢儲，等幾年後先見到回報。派息基金今日供下個月就袋錢，本金又滾存升值 = 完全唔同嘅玩法。你已經有永明傳承做長線，加份派息基金做短線，長短線一齊玩就最完美。」

時機：客戶已有傳統儲蓄 / 推介派息基金時

> **出處**：方志強 Eric 2026-10-09（Kelly 主線 3 · 差異化核心 hook）

覆盤（上次 vs 今次 · 見客後12步規格 段 5）

上次不足（10/8 LL 老闆策略整合版）

- **冇 set deadline 痛點化解機制**：10/8 講完 3 條主線但冇明確「解決 1 月 + 9 月兩個 deadline」嘅痛點 hook
- **冇 lifestyle 觸發點**：10/8 用感受組話術但冇從方生實際 lifestyle（旅行 / 美食）切入
- **冇處理「唔使讚我」訊號**：10/8 嘅話術全部都係 sell 話術，冇回應方生「唔使讚」嘅深層 insight

今次補做（10/9 電話聯絡後）

- **新增 deadline 痛點 hook**：主線 1 儲蓄單繳醫療 = 一勞永逸 wipe 走兩個 deadline
- **新增 lifestyle 觸發點**：5 大殺手鐧入面嘅「旅行照片觸發」直接用方生 10/9 嘅鰻魚飯 + 按摩
- **新增「唔使讚我」回應話術**：話術 3 直接用 Kelly 10/9 send 嘅 insight 做信任建立

結果預期

- **主線 1 成交機率 70%**：方生最怕煩 + 兩個 deadline 痛點 = 儲蓄繳醫療極對位
- **主線 2 成交機率 50%**：派息基金係新 concept · 方生要時間消化

- **主線 3 成交機率 80%**：純加碼理由 · 方生已有永明傳承 = 派息基金唔係取代而係加強
- **綜合預期收入**：HK$ 80K-150K FYC（10/9 vs 10/8 預期 = 略降因為主線 1 儲蓄單係 5 年期供款 · 首年佣較低）

最後更新：2026-10-09（即時 APPEND · 5 大殺手鐧 + 3 大主線 + 5 條新話術 + 5 個 Reminder · 立即存檔規格 auto save & update）
