日期	2026-10-07（週三）14:00–15:00
客戶	Fong Chi Keung Eric（方智強）
位置	葵涌一帶（啱啱搬屋去葵涌）
階段	現有客 — 剛交 GP3 續期保費。目標＝由「續期客」升級成「有 budget 資料嘅客」
家庭	退休警察｜太太做 event PR｜**兩仔都已大學畢業（空巢期）**
人生階段	中後期 — 流動性需求下降、安全穩定易打理需求上升（LL 人生階段邏輯）

🧊 一、破冰（0–10 分鐘）— 唔提保險

首選 ①+②。傾得埋先上 ④。佢有反應才接，冇反應就跳。開口短過三句。

① 旅行（天然開場：啱啱雲南返嚟）

> **「你有冇一个去咗好想再去嘅地方？係邊？」**
> 🎯 有反應 →「雲南仲想唔想再去？定想去更遠？」

② 退休後現實（佢已退休幾年，唔好問「想像中」）

> **「你退休咗之後，呢幾年主要做啲咩？」**
> 🎯 答「飲茶、旅行、接孫」→**「咁你而家每月開支大概幾多？退休呢幾年，有冇試過覺得啲使唔晒？」**
> ⚠️ 唔好問「你想像中嘅退休生活」— 佢已經過緊，問未來先假。

④ 傳承畫面（兩仔畢業，呢個位好順）

> **「你想留畀下一代嘅，係一筆錢，定係一個『一家人年年去旅行』嘅傳統？」**

⑤ 太太位（收入浮動）

> **「太太做 PR 咁忙，屋企財政係咪主要靠你嗰份長俸？」**

🛠️ 二、服務動作（10–25 分鐘）— 建立正當性

- □ 「搬咗屋，我幫你將保單地址更新埋佢」— 零成本動作，信任來源
- □ 「保單受益人係咪都係寫嗰兩位少爺？趁早 check 埋太太嗰份」— 純服務，不推產品
- □ GP3 續期已交，確認冇甩漏；順口問「還有咩要我一併 update？」

🎯 三、Fact Finding（25–45 分鐘）— 今次主菜

🔴 鐵律：**budget ＋ 時間框架**攞到先收手。攞唔到＝客唔覺重要＝唔會買。

現金流結構

> 「而家每月使費大概點分布？長俸足唔夠得晒，定有啲投資幫補？」

錢放喺邊

> 「啲錢而家主要放喺邊？定存？股票？」
> 🎯 答定存 → 話實數，唔吹噓

時間框架

> 「咁如果有多餘嘅錢，你通常放喺邊？定存？股票？」
> 🎯 （佢已退休，唔好問「幾時開始搞退休」— 佢已經退休咗。問錢放邊。）

傳承開位

> 「兩個仔都出咗身，你同太太有冇諗過將來啲資產點安排？」

🔥 四、購買點火 — 令佢自己想買（35–50 分鐘）

🔴 **原則：唔賣產品，賣「畫面」。**已退休客唔怕死，佢怕**長俸食得越嚟越快，但使費停唔到。**
點火 = 令佢自己「感覺到」個落差。

🔥 火種 1：現實對照（佢已退休 — 問「而家」，唔好問「將來」）

> **「你退休咗幾年啦？嗰幾年辛苦唔辛苦？」**
> 🎯 佢答完 → **「你有冇算過，你退休之後，每個月要幾多錢先夠用？」**
> 🎯 佢答一個數 → **「咁你仲可以撐幾耐，會唔會開始要諗錢嘅嘢？」**
> 🎯 佢答唔出 → **「咁你而家用咩方法，確保呢筆錢穩陣出到嚟？」**
> **→ 佢答唔到，就係你嘅火。**

🔥 火種 2：時間框架（退休客最怕「仲有幾耐」）

> **「你退休呢幾年，有冇一個感覺係『當初計嘅退休生活，同而家過緊嘅唔太一樣』？邊度唔同？」**
> 🎯 佢自己指出落差（通常係錢 / 醫療 / 無聊）→ **「咁呢個落差，唔會自己變細 — 只會一年比一年大。」**（唔報數字，只講時間感）

🔥 火種 3：太太 PR 收入浮動 = 真實缺口

> **「你而家屋企收入主要靠你嘅長俸。太太做 PR 收入浮動 — 萬一你有啲醫療開支，錢從邊度出？」**
> 🎯 唔使佢答完 → 直接鋪下一步：「呢啲問題，我可以幫你諗下點安排。」

🧨 點火三段式（用節奏，唔好一次過）

① 夢想（佢講）→ ② 落差（你問數字）→ ③ 缺口（佢答唔到）
→ 然後收手，唔好即場賣。
賣嘢 = 將啱啱點燃嘅火熄咗。收口句：「呢啲問題我唔喺度答你，我返去幫你搵資料，下次同你一齊睇。」

💬 五、Approaching 話述（45–55 分鐘）

進攻三句（核心背熟）

1️⃣ 「信我啦，即係啱你嘅。」
2️⃣ 「買唔買唔緊要，最緊要你信我、聽我講吓，坐低傾吓。」
3️⃣ 「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。」

價值認同先行（LL：先建共識，唔好一來就講產品）

「我唔係嚟推嘢俾你。我聽日返去會幫你睇下有咩穩陣做法，約埋下次詳細傾。」
🎯 佢點解會咁講：退休警察要嘅係「穩陣、唔會出事」，唔係高回報。

異議處理（預備 3 條）

「我啱啱交完保費，暫時唔想再加嘢。」
🎯 「明白，唔急住加。我今次嚟只係幫你 update 資料，等你有需要先找我。」

「定存利息都幾好，做咁多無謂。」
🎯 「定存好，方便又安全。問題係佢只可以擺喺度，唔會幫你長。你而家用長俸，扣起啖飯錢，剩低嗰筆想每年固定出返嚟 — 呢樣定存做唔到。」

「我再諗諗。」
🎯 「得，慢慢諗。我 10 月中再找你一次，好唔好？」

🛑 六、合規紅線（唔可以點做）

- 🔴 **唔可以報任何回報率 / 派息率數字** — 一律「見面對返公司文件先講」
- 🔴 **唔可以承諾免稅、100% 資產隔離**
- 🔴 **唔可以背誦回報** — 佢係警察，會查證，吹嘯就永久失信任
- 🔴 **唔可以取消 / 轉換佢現有 GP3 保單**
- 🔴 **唔可以提其他客戶真案**
- 🔴 **唔可以逼單或製造假稀缺**
- 🔴 **唔可以今次就出方案** — 今次 FF 為主，方案留到下次

⚠️ **佢係退休警察：**警覺性高、重紀律、唔鍾意被 sell。節奏要慢、資料要實、只用數據同官方文件，**絕對唔用形容詞**（唔好講「好正」「超穩陣」）。

🔑 **隱藏機會：**退休警察圈子好密（同僚介紹文化強）。今次咖啡做好，後面可能有成個舊同事網絡。

✅ 七、成功標準（唔係簽單）

項目	點算合格	✓
新地址	攞到 → 服務閉環（保單可更新）	□
budget 數字	攞到實際金額 / 範圍	□
時間框架	「幾時開始」有答案	□
下次約會	有實日期，唔係「遲啲約」	□
傳承意向	有冇聽到佢點諗下一代安排	□

⏱ 收口（45–55 分鐘）— 唔推產品
「聽日唔講嘢。你呢個階段嘅安排同以前好唔同 — 我幫你睇吓有咩穩陣做法，約埋下次詳細傾。」
→ **然後拎實日期。**「我 10 月中約你，好唔好？」（唔好話「遲啲約」就散）

⏱ 完場（55–60 分鐘） 感謝＋確認下次日期＋送客一句正面嘢。

CRM：FONGCHIKEUNGERIC_906042XX ｜ 見後即刻記 budget、時間、下次日期