黃生（Tim Wong / NR-0029）｜30 分鐘見客 SOP｜2026-10-02 Kelly 欽定

Version: v03（10/1 見客 update + 30 分鐘見客 SOP）

Status: B 級 / P3 / P6_KIV 維持（待 10 月見客後重評）

合併來源：呆二 30 分鐘見客 SOP + Gemini 5 版本融合（Kelly 9/30 - 10/2 反覆修正）

Lesson 永久 codify：V606-63（黃生 30 分鐘見客 SOP 永久鎖定）

一句話總結

黃生 10/1 見客時已經講晒所有底牌（美孚租金危機 + 600 萬現金消耗 + 女兒升中六 + 抑鬱症），你嘅難題唔係佢唔知自己有事，而係佢知道自己有事但冇勇氣 + 冇方法 + 冇希望去行動。今次 30 分鐘嘅核心 = 用 Dr.W 5 步建立希望 + AIA 強積金整合方案做「即刻可行嘅第一步」，令佢認同「全強積金整合」係佢而家唯一可執行、被動、不勞心嘅救命索。

客觀分析（Disk Fact 100%）

① 客戶真實困境（10/1 Kelly 親自記錄）

- **先生 45 歲**：嚴重抑鬱症發作中 -> 打工難 + 收入歸零
- **太太**：冇工作（日本人）-> 短期內搵唔到替代
- **女兒**：升中六、國際學校、成績一般、唔知自己想讀咩 -> 大學開支未明朗
- **現金**：HK$600 萬（表面多，燒速度高）
- **住屋**：美孚單位**內部缺損**，業主隨時收樓 -> 無收入證明 = 搵屋難
- **退休夢**：原本日本退休（已放棄）-> 心願破滅 = 失去目標
- **入息**：完全零（節衣縮食中）-> 燒銀紙速度 = 月耗 HK$3-5 萬（保守估）
- **心態**：「唔對路」但唔行動 = 等死

② 600 萬現金嘅死亡倒數（Kelly 10/1 已經觸到）

- 600 萬 ÷ 每月 HK$4 萬 = **150 個月 = 12.5 年**（表面）
- **但現實殘酷 3 件事**：
- [!] 美孚被收樓 -> 應急 30-50 萬（按金 + 中介）
- [!] 女兒升大學 -> 國際學校銜接 HK$30-80 萬 / 年（4 年 = HK$120-320 萬）
- [!] 醫療通脹 8-10% / 年 + 抑鬱症藥物 + 太太無收入 = 隱形燒銀紙
- **真實 runway = 5-8 年**（唔係 12.5 年）

③ 黃生嘅「唔行動」深層心理（Why 不足嘅核心）

- 表面：「遲啲再算」 -> 內心：「我一行動就確認自己係失敗者」
- 表面：「等女兒決定」 -> 內心：「我冇權再為自己 plan」
- 表面：「搵工有難度」 -> 內心：「試過失敗 = 我真係廢」
- 表面：「唔知佢幾時收樓」 -> 內心：「唔敢面對美孚都冇得住」
- 表面：「等老婆女兒開心」 -> 內心：「我嘅人生 = 服務佢哋，我唔值得被救」

核心痛點：黃生唔係冇認知，係**有認知但被恐懼凍結**。Kelly 認同佢 = 佢覺得「有人明白我」；但「解釋 Why 不足」= 佢聽完仲係覺得「係喎，不過我改唔到」。

Gemini 5 版本 vs 呆二分析（合併決策）

維度	Gemini 建議（典型）	呆二最終採納
切入	「你嘅問題係理財」	「你嘅問題係**無力感 + 凍結**，理財只係其中一個出口」
解法	全強積金整合 + 投資建議	**全強積金整合 + 即時被動收入重建希望感**
對抑鬱症	避談 / 專業轉介	**唔避**：認同情緒，但用「即刻可行嘅一步」重建掌控感

時間	「你要即刻做晒」	「我哋 30 日做一件事」= 降低行動門檻
家庭	「你要同太太傾」	「你同太太已經講咗問題，**但佢哋都係等**，要 Kelly 做橋樑」
Urgency	數字恐嚇	**數字 + 情感雙軌**：客戶唔係數字動物，要佢「feel」到

最關鍵修正（Kelly 10/2 欽定）：

- [!] 刪「日本末期岳父」— CRM 冇呢項紀錄（5/21 已「落閘」= 過身，唔係末期）
- [!] 刪 TMP2 / GF 產品名 + 6%-7% 派息數字 — 呢次只講方向，產品 + 數字留返下次對文件
- [!] 刪「安樂死式」「絕路」字眼 — 重度抑鬱客紅線
- [!] 刪「業主搶住租俾你」-> 改「有底氣傾租約」— 唔過度承諾
- [OK] 「DSE」改「升學」— 佢個女讀國際學校唔考 DSE
- [OK] 保留沉默規則 — 問完唔准救場，恐懼由佢自己把口講出嚟先算數
- [OK] 70% Why + 20% 強積金整合 + 10% FNA 預約 = 30 分鐘結構

---

30 分鐘見客話術（Dr.W 5 步完整融合版）

Step 1 全盤認同與情緒卸防（00 - 08 分鐘）

> **目標**：肯定責任感與付出，感謝信任吐露真言，徹底卸下防備（感受：被理解、有尊嚴）

Kelly（溫柔、堅定、眼神看著黃生）：

「Tim，今日約你坐低飲杯咖啡，其實係因為上次見完你之後，我返去諗咗你嘅情況好耐。我真心覺得你真係一個好有責任感、好偉大嘅好先生同好爸爸。

你身心承受緊咁大嘅壓力同病痛，但你由始至終第一時間諗嘅，全部都係想老婆同囡囡開心。你原意想去日本買樓，見到老婆囡囡冇反應，你即刻選擇放棄；你知道屋企冇入息，你寧願節衣縮食，甚至想逼自己帶病出去搵工來撐起個家。

換作其他人，面對咁多唔確定性，可能早就崩潰咗。你已經咬緊牙關一個人撐咗咁耐，真係好唔容易，你已經做得好好。」

（靜默 3 秒，等佢回應或點頭）

「你選擇節衣縮食、甚至想去搵工，我完全理解。因為喺冇收入嘅情況下，任何一個有責任感嘅男人，最直覺嘅做法就係『省得就省』，想盡辦法去節流，呢個係你想保護屋企嘅本能。」

Dr.L 金句：「客戶有難 = 我哋唔做 sales，做人。但做人做到位，sales 自己會嚟。」

Step 2 鏡子三問 + 三重倒數（08 - 16 分鐘）

> **目標**：用 3 個 Why 開缺口，等佢自己講出恐懼（感受：擔驚受怕、恐慌）

Kelly：

「但 Tim，我唔知你有冇發現一個現象：點解你已經咁省、咁努力去想保護屋企，你心裏面嗰種不安同焦慮感，反而越來越重？

其實答案好簡單——因為你心裏面比任何人都清楚，600 萬放在銀行死扣生活費，它只係一個『倒數器』。每一次交租、買餸、交囡囡學費，你都睇住筆錢少咗一截。這種『睇住自己籌碼慢慢蒸發』嘅感覺，先係讓你最心慌、最睡不著覺嘅原因，對唔對？

而且，你其實每日都在面對緊三個好真實、好刺骨嘅迫切問題：

① **美孚個單位嘅租務定時炸彈**：單位內部已經有缺損，你心裏面其實好驚業主幾時突如其來唔租。喺完全冇入息證明嘅情況下，你最怕嘅唔係交唔交得起租，而係突如其來要被逼搬屋、但出面根本冇業主肯租比你嗰種無助感。

② **囡囡升中六嘅黃金 12 個月**：囡囡今年升中六，讀國際學校，成績一般、未定去向。睇到屋企節衣縮食、睇到爹哋媽咪咁累，佢其實都好焦慮、不敢亂開口講想去邊度讀書。你其實好想喺佢人生最關鍵嘅呢一年，比到佢最大嘅安全感同後盾。

③ **你想比嘅生活與現實嘅差距**：你當初想買日本樓，其實係想一家人生活得開心、冇壓力。但依家因為冇被動收入，你反而每日都要同錢打轉，同你當初嘅目標越走越遠。

Tim，我返去諗咗三個問題想問你，唔使答我，答你自己都得：」

鏡子三問（沉默 moment，等佢自己答）：

「如果 6 個月後美孚業主真係收樓，你哋一家三口會去邊？」

「你話『唔對路』，咁『唔對路』3 個字，背後其實你最驚嘅係咩？係搵唔到屋？係錢燒晒？係女兒大學？定係你自己覺得**保護唔到佢哋**？」

「你而家每個月『入』係零、『出』係幾多？你有冇一個數字？」

Dr.W 心法：

- [!] 唔好追問答案
- [OK] 客戶沉默 = 佢喺度感受（呢個就係突破口）
- [OK] 客戶答唔出 = 你幫佢答：「我估你驚嘅係……」

Dr.L 金句出招 moment：「黃生，我同你講一個真實嘅數字——你 600 萬，如果每月燒 4 萬，**你仲有 12 年**。但加上女兒升大學 4 年 HK$150 萬 + 美孚一旦收樓 HK$30-50 萬應急，你真實 runway 係 **5-8 年**。你仲有時間，但**你冇時間再 freeze**。」

Step 3 觀念升維——「人搵錢」vs「跟錢搵錢」（16 - 23 分鐘）

> **目標**：點破「人可以休息，但錢不能停工」，卸自責（感受：輕鬆、自在、有希望）

Kelly：

「所以 Tim，你千萬唔好再自責自己冇去返工，亦唔好逼自己帶病去搵工。以你依家嘅身體狀況，逼自己去適應一個壓力極大嘅職場，只會係折磨自己，這絕對唔係出路。

真正的問題根本唔係你病咗，真正的問題係——**你人需要休息，但你手頭上呢 600 萬，卻跟住你一齊『停咗工』**！

你聽過『人搵錢』同『跟錢搵錢』嘅分別嗎？

- **人搵錢**：係靠你嘅時間同體力去換，手停口停，你依家身體已經透支，再逼自己去『人搵錢』係絕路。
- **跟錢搵錢**：係用你過去辛苦積攢落嚟嘅 600 萬本金，建立一個自動運作嘅系統，讓這筆錢幫你打工、幫你產生『被動收入』。

你手頭上有 600 萬，你已經比香港好多人幸運得多！你不需要靠體力去打工，你需要嘅係**讓這 600 萬去幫你打工，幫你每月『自動出糧』**！」

Dr.L 金句：「強積金唔係投資，係**躺平嘅救生圈**。當你冇力氣游嘅時候，救生圈唔需要你游，佢自己浮你。」

Step 4 描繪理想畫面，引發自發需求（23 - 28 分鐘）

> **目標**：描繪「無憂無慮陪女兒、安心養病」嘅願景，逼出佢親口要解決方案（感受：安心、無憂人生）

Kelly：

「你試吓想像一下，如果這 600 萬重新運作起來，建立起一個穩健嘅被動收入系統：

每月 1 號自動出糧：你嘅戶口自動收到一筆被動收入，好似公司定時出糧比你一樣。

租屋有底氣：你拿住這筆穩定的現金流同資產證明，去同業主傾租約，你再也不用擔心冇屋住或提供唔到入息證明。

囡囡升學有後盾：囡囡睇到屋企每月都有穩定收入，佢唔需要再跟住你節衣縮食，佢可以安心選擇想讀嘅大學同課程，不論係留港定去海外。你甚至可以為佢將來做好財富傳承，等佢一生都有後盾！

最珍貴嘅嘢：你完全冇壓力，你可以**隨時隨地陪囡囡、陪老婆**，亦有充裕嘅時間**尊嚴咁喺屋企養好身體**！

這先係你當初想讓老婆同囡囡開心、自己想過嘅無壓生活，對唔對？

Tim，其實所有嘅問題——租屋、囡囡升學、你嘅健康、一家人嘅生活——核心全部都係因為『缺少一個穩定的被動收入系統』。如果一直保持現狀唔去變，你只會看著籌碼慢慢扣盡；但如果依家處理，你立刻就可以重新掌控你嘅人生。

你覺得，我哋係咪應該趁依家手頭仲有 600 萬籌碼嘅時候，即刻來解決這個問題？」

Step 5 閉嘴靜默，等客戶開口（28 - 30 分鐘）

> **目標**：講完最後一句問句後，徹底閉嘴，眼神溫柔堅定地看著佢，絕不主動塞產品細節

（Kelly 保持溫柔、堅定嘅眼神，唔出聲）

客戶預期回應（自發求助）：

> 「唉，Kelly 你講得好啱……我真係唔想再咁樣心慌落去。但我真係唔知可以點做，你覺得我依家應該要點樣處理我筆錢？」

Kelly 順勢接球（進攻三句收尾）：

「你有呢個決心就對了！

做唔做計劃完全唔緊要，最緊要你信我、聽我講吓。

我返去幫你畫一張專屬嘅《家庭被動收入與現金流路線圖》，算比你睇這 600 萬點樣每月自動幫你出糧。你帶返屋企睇，看完你心理有底，你自然就唔會再咁驚。

我兩日後整理好，我哋再坐低飲杯咖啡傾半個鐘，好唔好？」

Tim 五大迴避句 + Kelly 快答（背定心版）

迴避句	[X] 唔好答	[OK] 快答
「我諗住等身體好啲先」	反駁「等唔到」／講病情	「我明，健康梗係排第一。但你夜晚瞓唔着，唔全係個病 — 係你個腦知你有嘢未處理好。**你唔係等好返先開始，係開始咗先會好返得快**。等你決定，唔使你操勞。」
「等我同太太商量先」	叫佢唔使問太太	「應該嘅，咁先係負責任。不過你有冇發現 — 而家你哋兩公婆都係『等』，等個女決定、等心情好，但冇人手上揸住個方案。**你攞住張路線圖返去同太太傾，係商量；兩個人一齊等，係焦慮**。我張圖就係俾你哋商量用嘅。」
「我而家冇心情講呢啲」	繼續推銷／講道理	「我明，我唔係要你今日決定乜。我只留一句：**你心慌嗰個源頭，唔會因為唔講就走**。張圖我整好咗放喺度，你邊日想睇先睇。」（**即收，轉話題關心佢**）[!] 紅線位：一收就走，唔准追
「我唔想俾人推住買嘢」	解釋自己唔係咁嘅人（越解釋越似）	「你講得啱，無人應該俾人推住買。所以我頭先到而家，**一個產品名都冇提過**。我哋而家做嘅係幫你排位 — 邊份係教育、邊份係生活、邊份係被動收入。睇完圖你覺得唔啱，即刻掉咗佢，我冇所謂。」
「600萬唔夠做啲乜／驚蝕」	即場報回報率、同佢計數	「你驚係啱嘅 — 600萬係你成家人嘅命脈，點可以唔驚。但你想深一層：**佢而家放喺度唔郁，每日都在縮，呢個都係風險，只係冇人叫佢做風險**。我張圖唔係叫你冒險，係將『唔覺意蝕』變返『有得揀』。」

通用收尾 3 句：

- 「信我啦，即係啱你嘅。」

- 「買唔買唔緊要，最緊要你信我、聽我講吓。」
- 「就你時間就得嘅…傾吓無妨。」

三條通用鐵律：

① 第一句必認同，一反駁即輸

② 接完即收尾，唔解釋落去 — 佢肯講顧慮即係仲有意傾

③ 第 3 句係唯一例外：即場撤，保住關係等下次

《家庭被動收入與現金流路線圖》框架（4 頁見客版）

> **注**：所有派息率 / 金額位留空紅字待填，必須對 AIA 官方文件先好寫

第 1 頁：現況照鏡（三個倒數表格）

- 租務倒數：美孚業主收樓 deadline（客戶提供）-> 應急 30-50 萬
- 升學倒數：囡囡升中六 -> 18 個月後升大學 -> 4 年學費 HK$120-320 萬
- 現金倒數：600 萬 ÷ 每月開支 = runway 5-8 年

第 2 頁：目標反轉（3 個願景）

- 每月自動出糧：HK$32,500 / 月被動收入（待 AIA 派息率核實）
- 資產證明俾業主睇：解決入息證明問題
- 安全墊：醫療 + 應急 + 抑鬱症治療 + 萬一

第 3 頁：三桶排位（核心）

- **教育桶鎖死學費**：囡囡大學基金（GF / 教育儲蓄）
- **生活桶被動收入**：每月自動出糧（投連 / 派息基金）
- **安全桶醫療 + 應急**：醫療保險（已有睿選）+ 應急現金 + 抑鬱症治療

[!] **顧問註**：黃生已有 AIA 睿選醫療 + 舊宏利危疾，建議唔好買重，保留現有保障。

第 4 頁：時間線

- 今日：見客 + F&A 問卷
- 2 日後：Kelly 出《路線圖》+ 預約第 2 次見客（歡迎帶太太）
- 7 日後：第 2 次見客 -> 逐桶講解
- 30 日內：強積金整合 + 第 1 筆被動收入
- 60 日內：6M 投連 / GF 500K 重啟
- 90 日內：全方案 closing

Closing 7 步（10 月見客後排程）

① **驗身**：今日 Kelly 帶 AIA 強積金 transfer form + AIA 簡介

② **收保費**：今日唔收（強積金整合免費）

③ **出建議書**：今日出 AIA 強積金整合 1-pager PDF

④ **簽單**：下星期黃生簽 transfer form

⑤ **再見**：黃生簽完後 Kelly 親自上門收

⑥ **第 6 次 closing**（30 日後）：強積金整合完成 + 見太太 + 傾女兒升學 + 6M 投連重啟

⑦ **第 7 次 forever close**（90 日後）：全方案 closing + AIA VIP 售後

Next Action 24h / 7d / 30d

24 小時內（即刻做）

- Send 黃生 WhatsApp：「黃生，多謝你 10/1 見我 強積金整合 form 我準備緊，下星期 send 你， **你只需要簽名** 」
- 準備 AIA 強積金 transfer form + AIA 強積金簡介 PDF

7 日內

- Send AIA 強積金 transfer form + 1-pager PDF 畀黃生
- 禮物到後即刻約見（按 Kelly 指示）
- 預備 WhatsApp 跟進：「黃生，form 收到未？有問題隨時問我 」

30 日內

- [OK] 黃生簽 transfer form
- [OK] Kelly 上門收 form
- [OK] AIA 強積金整合啟動
- 預約 30 日後見面（太太 + 黃生齊齊）

60 日內

- 強積金整合完成 = 被動收入建立
- 黃生心情穩定 = 可重啟 6M 投連
- 太太考慮搵工 / 申請政府津貼
- 女兒升大學決定浮面

90 日內

- 全方案 closing（6M 投連 + GF 500K + 危疾）
- AIA Premier team setup
- 黃生 + 太太齊齊建立退休 plan

[!] 永久遵守（守則）

- [!] 10 月見客 = 唔好提 6M 投連 / GF / 危疾（呢次只講強積金整合）
- [!] 唔好叫黃生「搵工」（佢抑鬱症 = 能力不足）
- [!] 唔好叫太太「搵工」（佢自己嘅節奏）
- [!] 唔好即場報派息率 / 預期回報數字（合規紅線）
- [OK] 強積金整合 = 唯一入場券（被動 + 躺平 + 唔使行動）
- [OK] 客戶準備好 closing 先 closing（30-60 日後）
- [OK] 30 日內只 send 強積金 form + 簡短問候，唔好 push 其他

金句

> 「客戶嘅『唔行動』唔係懶，係嚇到唔敢郁。我哋唔係教佢游水，係拋個救生圈過去——強積金整合，就係嗰個救生圈。」

真實 Disk Fact（2026-10-02 Kelly 欽定 codify）

- **本檔（archive）**：`_archive/2026-10-02_30分鐘見客SOP_V606-63.md`
- **主檔 main.md**：APPEND v03 段落指向本 archive
- **原 9/27 archive 保留**：`_archive/2026-09-27_見客update_6客戶分析.md`（4,483 bytes / MD5 20768199）
- **永久守則**：V606-63 = 黃生 30 分鐘見客 SOP 永久鎖定，唔可以擅自刪改