2026-03-04 如何從零人脈成功開拓內地市場

> 日期和時間： 2026-03-04 10:14:37
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

內地市場開拓 保險銷售方法 人脈與私域經營

主題

本講座由香港區域團隊邀請Stefan分享作為本地人從零人脈開拓內地保險市場的實務方法。內容涵蓋政策與時機把握、專業形象與禮儀、沙龍與招待策略、微信私域內容經營、金額設計與收單後黃金期跟進，以及團隊合作與長週期關係維護。以數據與案例驗證短期覆蓋超過400客戶、30+城市並達成COT的成果，強調行動導向與可複製方法論。

要點

1. 講者介紹：內容創作日期為2026-03-04 10:14:37，[Speaker 4]以主持人身份開場，歡迎同事並介紹受邀分享的district manager Stefan（亦稱Stephen/Stepheng），來分享內地市場開拓經驗。
2. 區域計畫：今年設立『護人教室』，目標是協助同事完成未完成的MBO，並在第一季完成後設與目標設定。
3. 人脈與市場開拓：主題聚焦如何由香港本地人、從零人脈開始開拓內地市場，強調方法與實務分享。
4. Stefan成就：過往17年會25年（文字疑有誤植），完成MRT；於24年達成COT；內地市場由零到一，在短時間內服務超過400位客戶，覆蓋超過30個城市。
5. 疫情影響與成績：疫情期由19年或20年開始至23年無法做內地市場；23年達成個人最佳成績COT；秉承以往作法，透過『上堂』方式延續學習與分享。
6. 背景與經歷：[Speaker 2]（Stefan）於2013年入行（保險行業），至今約10至13年；曾在保誠工作，指出保誠文化中許多人做內地市場，通常由大陸幫帶動，但香港同事亦可加入，重點在方法。

7. 交流脈絡：[Speaker 4]與Dorita、Wilson長期工作交流；Wilson曾分享Stephen持續思考方法、推動工作突破，尤其在內地市場；也提到Stephen在人前不常表露的脆弱一面。
8. 分享目的：透過Stefan經驗，協助區域同事在內地市場進一步開拓或從零起步至一的實作路徑。
9. 會議安排：主持人表示『事不宜遲』將時間交給Steven，提到『將200零隊先交俾你』疑似口誤或操作指令。
10. 零碎資訊與數字：[Keung]提到『8995』與『我想要製作張PDF』；[Keung]又提到『1012年，你而家記咗翻未？』，屬對話插語，非正式年限；[Speaker 2]提到重慶作為與其淵源的內地拓展地點。

金句

- "點樣由一個香港本地人去從零嘅人脈去開拓呢一個市場。"-- Speaker 2
- "好多時候客冇興趣，其實都系源於自己嘅問題。"-- [Speaker 2]
- "唔好紙上談兵，行動先會有你預想不到嘅收穫。"-- [Speaker 2]
- "如果你想喺大陸見客，必須要着西裝。"-- [Speaker 2]
- "你要記住你面對嘅對手唔係嗰個人，其實真係你自己嘅人。"-- [Speaker 2]
- "有時你唔好睇低一個機會，你真係捉緊嗰個機會其實後面就有好多嘢衍生。"-- [Speaker 2]
- "當你冇客嘅時候你就唔可以揀，去多啲唔同地方，有咁嘅機會你就要去見一啲人。"-- [Speaker 2]
- "把握收單後的一個月黃金信任期，這段時間他最知道為什麼要買保險。"-- [Speaker 2] 《2026-03-04 10:14:37 錄音內容》
- "人物都未有，你唔好講話佢會同你簽單。"-- Speaker 2
- "你如果真係喺度諗點樣做，其實都冇意思；你出咗去，最多唔得，但係起碼有經驗。"-- Speaker 2

章節和主題

由零人脈開拓內地市場的實務框架

> 以香港本地人身份，在缺乏既有人脈的條件下，規劃並執行內地市場開拓；重點在方法、交流與持續學習，結合疫情期間的策略延續，達成短時間內的客戶與城市覆蓋成果。

- **關鍵點**
    - 定位與目標：由零開始，以內地市場為目標，設定短期與季度目標對齊區域『護人教室』的MBO與第一季完成後設。

    - 人脈建立：透過系統性方法而非既有『大陸幫』資源，強調香港同事也可透過方法切入。
    - 學習與分享機制：疫情期間透過『上堂』的方式延續知識傳遞與學習，形成可持續的作業模式。
    - 成果量化：在短時間內達成超過400位內地客戶覆蓋，遍及超過30個城市；於24年達成COT。
    - 組織資源與互助：主持人與Dorita、Wilson的跨部門交流支持，邀請district manager Stefan來區域分享，強化同儕學習。
- **講解**

  講者提出由香港本地人、從零人脈開拓內地市場的命題，將焦點放在可複製的方法而非依賴既有人脈。疫情（19年或20年開始至23年）阻斷內地業務後，透過『上堂』的知識延續與方法累積，在解封或恢復條件下迅速轉化為業績，於23年達成個人最佳並在24年完成COT。區域今年推行『護人教室』以支援未完成MBO的同事，並設定第一季完成後設與目標，將分享內容導向落地執行。Stefan的案例顯示，方法導向可使香港同事在無大陸幫的情形下仍能進入內地市場，並以數字成果（超過400位、超過30個城市）驗證。

- **Examples**

  > Stefan（[Speaker 2]）身為香港本地人，2013年入行保險，曾在保誠工作。疫情由19年或20年開始至23年期間未能開展內地市場，但透過延續以往作法（上堂），在23年達成個人最佳成績COT，並於24年完成COT；在短時間內於內地市場服務超過400位客戶，覆蓋超過30個城市。主持人[Speaker 4]說明其於上年Leaders Convention認識Stephen，並從Wilson處得知Stephen持續思考突破方法，尤其在內地市場。此次被邀至區域分享，目標是協助同事由零開始或進一步開拓內地市場。

    - 確認市場進入點：選定重慶等具淵源的地點作為觸點，以利前期資源整合與測試。
    - 建立方法論：不依賴『大陸幫』既有人脈，設計適合香港同事的拓展流程（如線上分享、上堂、內容輸出）。
    - 疫情期的持續累積：雖然19/20至23年不能做內地市場，但持續上堂與交流，累積方法與內容。
    - 恢復期快速轉化：當條件允許，將既有方法迅速落地，擴展至超過400位客戶、超過30城市。
    - 績效與認可：24年完成COT，以可量化成果鼓勵區域同事跟進。
- **註意事項**

- 數字需精準呈現：『超過400位客戶』『超過30個城市』『24年完成COT』『2013年入行』『19/20至23年疫情影響』等不可更改。
- 避免依賴既有人脈：以方法為核心，讓香港同事也能獨立切入內地市場。
- 季度目標與MBO對齊：配合區域『護人教室』在第一季完成後設與目標。
- 持續學習機制：疫情期間以『上堂』維持知識輸出，作為長期能力建設。
- 跨部門交流：與Dorita、Wilson等保持溝通，借助區域與管理層資源（如district manager分享）。
- **特殊情況**
- 如果遇到疫情或跨境受限，如何應對？透過線上『上堂』與內容分享維持知識累積與客戶觸達，待恢復後迅速落地。
- 如果缺乏內地人脈，如何應對？採用標準化方法論與流程，不依靠『大陸幫』，從選點（如重慶）與內容策略開始。

內地市場拓展的前期準備與策略

> 針對大陸市場的拓展，需結合政策窗口、簽證通道、專業形象與禮儀、行程密度、在地人脈經營與轉介紹機制。避免以為僅靠家人或舊人脈即可成交，必須建立真需求與信任。

- **關鍵點**
    - 政策視窗：2022年約8~9月隔離政策（10+2、10+10、14日、等兩個禮拜左右）預示即將開關，應提前布局。
    - 簽證安排：澳門簽證可作為入內地的可行通道，需提早辦理。
    - 專業形象：見內地客必須着西裝、打呔，維持專業即使在重慶“三大火爐之一”。
    - 行程管理：三日兩夜、兩日一夜、四日三夜等密集往返，10月內7~8次提升接觸頻率與信任。
    - 禮儀與手信：每次上內地必須帶手信（如鮮王），可帶多些讓客代派，形成社交資本與二次觸達。
    - 社交媒體：微信內容需專業且充實，因客會審視你的朋友圈與定位。
    - 不直接發產品：合規與信任優先，“唔可以send產品”。
    - 真需求識別：家人介紹未必等於需求，需現場探詢與問題導向。

- **講解**

  在2022年邊境管制鬆動訊號出現時，[Speaker 2]於8~9月主動北上三個月，為2023年開關鋪路。其間借助澳門簽證作為入境方式，體現政策與通行工具的重要性。市場拜訪強調“見客必須着西裝”，以外在形象提升信任門檻。同時建立儀式化的禮物往來（鮮王），並策略性地讓客戶派送擴散人脈。行程上於2015年10月重慶進行三日兩夜的首次出差，同月密集7~8次往返，短期高頻創造熟悉度與口碑。針對合規，[Speaker 2]明示不可直接傳送產品資訊，轉而以面談需求探詢。透過微信維持專業內容輸出，避免“內容空洞”造成信任流失。最終在23年開關後第一季，與direct team合計達成“200萬”佣金成績，驗證前置投入的成果。

- **Examples**

  > 時間節點：2015年10月19日開始重慶行程；首次三日兩夜；同月往返7~8次（短則兩日一夜、長則四日三夜）。客戶來源：表姐轉介，首客為表妹Lily，從事地產。需求：小朋友重疾（癌症），保額約50萬人民幣，保費約3400。策略：全程着西裝打呔、必帶手信（鮮王），強化專業與誠意；帶多手信由客代派以擴充觸點；於重慶（中國三大火爐之一）仍維持形象。結果：Lily後續主動開放人脈，形成轉介紹管道。

    - 確立拜訪行程密度與節奏以累積信任。
    - 用形象管理與禮儀降低初始不信任。
    - 以需求為中心，不以產品推送作為首要。
    - 讓關係人代派手信，觸發更多會面機會。
- **註意事項**
- 不可直接send產品，先合規、再需求導向。
- 見內地客必須着西裝，維持專業形象。
- 每次上內地必須帶手信，展現誠意。
- 提早準備入境通道（如澳門簽證）。
- 高頻短期往返能提升信任與熟悉度。
- 微信內容需專業，不可空白或不一致。
- 不要只依賴家人或既有人脈，需確認真需求。
- 遇到拒絕時優先反思自身方法與原因。

轉型心態與方法論

> 從設計師轉行保險的心態調整與方法錯誤修正：避免紙上談兵、依賴既有關係的錯覺、以為名單就會轉化。強調行動、反思、專業化與在地化。

- **關鍵點**
    - 原職背景：designer八年，五年在東莞工廠，與保險與內地network關聯低。
    - 轉型動機：價值感降低、薪資壓力、裁員風險，尋求收入與成就。
    - 早期誤區：以為爸爸生意partner、工廠供應商會買，結果“一張內地單都做唔到”。
    - 修正策略：停止紙上談兵，主動出差、面談需求、建立信任。
    - 行動要求：著西裝、帶手信、密集拜訪。
    - 反思機制：客“冇興趣”多源於自身問題，應檢視並改進。
- **講解**

  在入行初期，[Speaker 2]嘗試以家人與舊人脈作為主要來源，但發現未形成實際需求與信任。透過重慶出差的具體實踐，將“方法論”落地：專業形象、禮儀、密集行程、需求探詢與合規。持續反思自身問題，逐步迭代。

- **Examples**

> 對象類型：起樓老闆（有錢人）、美容院老闆、生意partner、律師。過程：加微信但內容空洞；會面目的不清晰；對方是“出嚟睇你”，非真需求。結果：全部未成交。

    - 人脈並非需求；需建立場景與價值。
    - 社交媒體是被客戶審視的窗口。
    - 不應以產品推送替代需求探詢。
- **註意事項**
- 行動優先，不要停留在“齋講點樣做”。
- 需求為王，促成面談而非線上產品推送。
- 被動等待轉介紹不可取，要創造在地接觸點。

政策與時機把握

> 根據邊境政策與市場時機調整策略，提前佈局以卡位開關後的紅利。

- **關鍵點**

    - 2022年8~9月觀察到隔離政策（10+2、10+10、14日、等兩個禮拜左右）變動，判斷將開關。
    - 2013年開始嘗試內地微信溝通；2015年10月19日重慶行動化；2023年開關後第一季達“200萬”佣金成績。
- **講解**

  以政策信號為行動觸發器，提前布局內地行程與人脈；在開關後迎來轉化高峰，體現時機與前置投入的耦合。

- **Examples**

> 時間：2022年約8~9月啟動，連續三個月在內地停留。目的：預備2023年開關，搶佔市場先機。結果：為第一季“200萬”佣金成績奠定基礎。

    - 前置投入在開關後轉化為產出。
- **註意事項**
- 持續追蹤政策與隔離規範變動。
- 視時機提前在地化佈局，建立面談節點。

內地市場與香港保險銷售的拓展方法

> 講者以重慶、廣東等地的客源開發為主軸，透過補習社校長、銀行行長、商界人士等高端客群的社交網絡與口碑傳播，結合沙龍講座、旅遊招待、專業形象管理來推動香港保險（重疾、癌症、儲備品）在內地的銷售。疫情前後皆以人際傳播與線下活動為核心策略。

- **關鍵點**
    - 第一次與第二次拜訪：初期以輕鬆行程（行街、食嘢、行沙灘）建立關係，後續再導入商務交流
    - 補習社校長資源：對標高端家庭，聲稱保送清華或北大，引介沙龍與教師資源
    - 民生銀行堂長、行長網絡：在銀行會議室與大型場地舉辦沙龍以擴散
    - 疫情期間與其後：集中安排見面拍照、群組活動，設定旅遊行程提升到訪誘因
    - 人與人之間傳播快：內地當時小紅書等媒體未普及，線下口碑更有效
    - 夥伴同行：兩人同行外訪，互相學習與分工（接送、招待、開口要轉介）

    - 跨城拓展：廣東省因為近，轉化率較高；烏魯木齊等地亦有高資源客，需把握機會

- **講解**

  講者由偶遇內地客的需求開始，以多次輕接觸建立信任，將對方的教育及銀行資源轉化為沙龍聽眾。由第一次沙龍試水，主講真實case（買乜、點解咁買），當日加成20個新微信，形成初始客群。其後在不同場地再辦兩場沙龍，並以旅遊招待（山頂、飛機餐廳、尖沙咀辦公室面談）作為到港投保的動機設計。12月首月重慶客投保重疾達19人，顯示人際傳播的加速效應。產品上以癌症和儲備品為主，針對內地與香港癌症保障差異為賣點。對高風險體況（例如三高）出現不批的個案，轉為為子女配置或調整方案。形象管理上，即使未簽大單亦需展現成熟服務與理賠承諾，以提升轉介意願。策略上強調"唔好揀客"（冇客時）、跨城會面、夥伴協作，並以招待體驗作為核心競爭力。

- **Examples**

  > 時間線：10月19日開始鋪墊，12月12日第一輪重慶客到港投保。當月重疾客來港投保多達19個人。沙龍內容以真實case分享，當日加成20個新微信。行程包含尖沙咀辦公室排隊投保、上山頂、飛機餐廳、行沙灘、食嘢等。產品配置以癌症及儲備品為主，常見保額設定為10萬蚊美金。個案中有行長、做生意的、行長老婆、踢足球的朋友等，部分行長未能來港由其太太出面。某丈夫因為三高癌症不批，改為其子女配置或其他方案。

    - 以沙龍導入初始客群，快速建立社交網絡
    - 旅遊與生活化行程降低商務防備，提升到港意願
    - 以真實保單故事建立信任，現場加微信構建後續觸達
    - 設定標準化保額（10萬蚊美金）提高諮詢效率
    - 針對體況不批的情況，採取替代方案（為家人配置、轉產品類型）

  > 開關後與夥伴兩人同行外訪，分工為機場接送、車上交流與摸底、餐敘與行程安排。在服務過程中主張不硬Sell，專注招待與好印象，於適當時機開口詢問有冇介紹。某次上海客開戶口之旅，講者負責機場接送與車上交流，約半個鐘完成跑地，最終成交為細單但為新客來源。

    - 兩人同行可互補技能，減少單兵作業風險
    - 不硬Sell策略提升信任，利於長期轉介
    - 機場接送與車程交流是高效建立關係的節點
    - 即使細單亦要重視，因為新客源可持續衍生

- **註意事項**

- 未簽大約單時亦需展現成熟服務與理賠承諾，避免被客戶覺得不專業
- 重點放在人與人之間的口碑傳播，尤其在社交媒體未普及的情況下
- 行程設計需兼顧輕鬆與效率（山頂、飛機餐廳、尖沙咀面談、行沙灘）
- 在銀行會議室與大型場地舉辦沙龍，內容以真實case分享，現場加微信
- 對高風險體況如三高導致不批，要備有替代配置（如為子女投保或改購儲備品）
- 跨城拜訪與"近"的優勢（廣東省）並重，同時不排斥遠地（烏魯木齊）機會
- 夥伴合作外訪，分工接待與開口要轉介，提高效率與安全
- 不硬Sell，專注招待與好印象，令客戶願意轉介
- 機場接送與車上交流是高價值觸點，需把握
- 排隊投保時的現場秩序與驗證流程（當時未用iPad）要管理好
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶體況有三高導致癌症不批，如何處理？可調整為其家人（子女）配置或轉購儲備品與其他重疾方案，並提前解釋核保風險。
- 如果行長等高敏感身份不便來港，如何處理？可安排其家屬（如行長老婆）代為了解與初步流程，後續再安排安全合規的投保步驟。
- 如果當地社交媒體渠道不足導致宣傳弱，如何處理？以線下沙龍與人際轉介為主，專注真實case分享與現場加微信，建立私域運營。
- 如果未簽過大單被客戶詢問經驗，如何回應？保持專業口徑，強調過往服務、城市拜訪經驗與理賠承諾，避免暴露不利信息。
- 如果客源不足難以挑客，如何拓展？主動跨城拜訪，抓住任何引介機會，包括遠地如烏魯木齊，藉由餐敘與會面拓展網絡。

快速建立信任與談資鋪墊

> 在資產管理與保險銷售場景中，以低殺傷力、生活化的問題切入（如對香港的印象、飲食、古惑仔年代與電影），透過共同話題Jam，逐步導入Funding與資產管理話題。目標是在最短時間獲得最大信任度，為後續金額與產品討論創造空間。

- **關鍵點**

    - 使用生活化問題了解對方背景與偏好，降低防衛心
    - 以文化與回憶（電影、明星、地點）創造共鳴，建立情感連結
    - 在場景中安排餐敘、抽煙聊天、影相留念，提升互信
    - 適時過渡到外國人買保險、資產管理的需求與話題
- **講解**

  講者先透過香港見聞、銅鑼灣、古惑仔年代、飲食等話題建立親近感，並在茶餐廳（陳興）用餐與影相，展示張國榮、梅艷芳的歷史回憶，營造共同記憶與輕鬆氛圍。此過程中逐步引導對方分享外國人來買保險的情況與資產管理需求，讓商務討論自然展開。

- **Examples**

> [Speaker 2]與對方談及古惑仔年代與電影，對方特意去銅鑼灣看相關景點，雙方Jam該時期電影。短短一個半個鐘頭內，由生活話題過渡至Funding與資產管理。

    - 先用低殺傷力問題打開話題
    - 找到對方共鳴點（電影與年代）
    - 在共鳴下自然過渡至業務主題
- **註意事項**
- 避免一開始直接推產品，先以風險規避的角度描述客戶群做法
- 維持對對方背景經歷的尊重態度，避免踩人或否定（如對方自述做過保險3個月、王磊等）
- 將交流節奏控制在舒適範圍，勿過度逼單，優先建立信任
- **特殊情況**
- 如對方大量飲酒甚至想嘔，如何處理？保持禮貌關懷與節制談業務，以家庭成員在場的情境穩定溝通

WeChat內容經營與持續跟進

> 在見到一紮人時，需預先把WeChat內容經營好，展示工作、開會、上大陸、保險相關業務動態，增加對方的持續興趣與信任。

- **關鍵點**
    - WeChat要有可供對方『睇』的專業內容與動態
    - 讓對方加你後能看到你持續的業務活動與專業度
    - 以日常更新維持黏性並鋪陳Proposal與面談機會
- **講解**

講者提到曾有『冇嘢睇』的不良經驗，因此強調在見到一群人前，必須準備好WeChat內容，包括工作會議、上大陸的業務場景與保險相關資訊，讓對方加好友後能持續了解你的專業。

- **Examples**

> 餐敘影相、歷史故事後，對方加WeChat。若內容完善（工作、會議、業務），對方會持續看並產生興趣，進一步接受Proposal或面談。

    - 先建立社交情境與情感連結
    - 以WeChat承接後續專業展示
    - 促成持續互動，增加轉化概率
- **註意事項**
- 見面前先整理WeChat朋友圈與名片資訊，避免『冇嘢睇』
- 內容以專業與真實業務為主，避免過度硬性廣告
- 注意群體互加後的背後人脈效應：對方可能把你放在他後面的圈層中持續觀察
- **特殊情況**
- 若對方對社交媒體敏感或低頻使用，如何跟進？改以短信、Email與定期面談維持接觸頻率

Proposal與品牌中性化處理

> 在有機會發Proposal時，需將產品名與公司Logo全部刪除，重新製作不帶品牌的方案，避免直接提及『有幫』或具體產品，降低對方防備心並提升客製與中立性。

- **關鍵點**
    - Proposal不露品牌與產品名，以需求與配置為核心
    - 以風險規避與資金轉移邏輯解釋方案（充裕未來、GIF概念）
    - 先談資金用途與配置，再談金額範圍
- **講解**

  講者指出直接談產品會讓後續部分難以開展，因此先以『客戶為何這樣買、規避風險』切入，再談到自己也使用過充裕未來、GIF的概念，實際Proposal則中性化處理、不帶Logo與產品名。

- **Examples**

> 在對方產生興趣後，發出不含品牌Logo與產品名的Proposal，以需求、風險、配置角度呈現，降低防衛，提高面談與簽單概率。

    - 先建立需求共識
    - 提供中性、客製化文檔
    - 面談時再細化產品匹配
- **註意事項**
- 避免在早期階段直接提品牌，先建立需求與信任
- 用圖表與現金流場景說明配置而非產品特性
- 保留彈性以便面談時調整細節
- **特殊情況**
- 若對方堅持要看品牌與產品名，如何處理？先提供高層級對比框架，再在面談具體說明符合法規的信息

金額策略與成交節奏

> 從入門金額到目標金額的策略設計，包含早期5000美金、10000美金的嘗試，到後期以50000美金為目標；實務中可先用20000或30000避免嚇親，再視家庭成員需求配置，並把握收單後1個月的黃金期進行二次成交與轉介紹。

- **關鍵點**
    - 早期小額（5000美金、10000美金）可能不是客戶真正想要
    - 後期目標定為50000美金，按本際資金配置較合宜
    - 入門可先20000或30000，避免一次性壓力過大
    - 收單後1個月為信任高峰期，須密集跟進
    - 首次買單用時約兩個零月，當月再見面一次鞏固
- **講解**

  講者分享自身經驗：剛做時常開5000美金或10000美金，但發現不是客戶想要，令其失望。後來改為做50000美金，理由是按照資金配置更匹配。實務上，為避免嚇親，先做20000或30000，並考量對方有兩個女的家庭需求。收單後一個月內多次上門，利用信任高峰進行加購與轉介紹，逐步擴大金額。

- **Examples**

> 帶同老婆與兩個女出席，打邊爐餐敘後面談約15分鐘，當場確認50000美金。對方以現金為主，偏好不把錢放銀行。

    - 以家庭在場建立決策共識
    - 短時高效敲定金額
    - 尊重現金偏好，設計相應流程

> 經多次上門後獲得介紹，客戶再買至100000蚊，並加購小朋友的保單，一個皮質，總額達100000蚊部分用。

    - 把握黃金期進行多次拜訪
    - 透過轉介紹擴大客群
    - 以兒童保單加購提升總額
- **註意事項**
- 首次金額設定要兼顧心理承受與資金配置合理性
- 餐敘與面談時間控制在高效率（15分鐘）內直奔重點
- 收單後1個月必須安排至少一次面談以鞏固與加購
- **特殊情況**
- 若客戶半年或兩年後出現後悔，如何處理？在黃金期建立強認知與文件化說明，之後以年度檢視提供調整方案

客戶資金安全感與交易偏好

> 不少客戶對把錢放銀行的安全感不足，更偏好現金與自我掌控的存放方式。銷售策略需尊重此偏好並設計相應流程。

- **關鍵點**
    - 承認並尊重現金交易與自存偏好
    - 提供安全合規的收款與文件流程
    - 以風險規避語言解釋方案價值
- **講解**

  講者指出很多客戶『唔唔，secure嗰個放喺個銀行度』，因此更傾向現金與自控。應以合規流程與風險規避語言建立信心與安全感。

- **Examples**

> 在打邊爐餐敘後面談，對方使用現金成交。團隊設計好收款、開單、文件留存的合規流程。

    - 餐敘轉面談的流程連貫
    - 文件合規保障雙方權益
- **註意事項**

- 收款流程需提前準備與解釋，確保合規透明
- 以示範文件與案例降低對方不安全感
- 避免貶低銀行，聚焦方案本身的風險分散效益
- **特殊情況**
- 如對方要求特殊保密或存放安排，如何處理？在合法合規前提下提供客製化收款與信息保護方案

內地市場開拓的實務步驟與策略

> 從無到有建立內地客戶與人脈的具體方法，包括主動約見、遠程初次見面、專業形象管理、持續社交互動、用優惠與節點推動、團隊合作共贏，以及將打卡與旅遊式會面作為信號傳遞，並以人物（人脈）累積為首要目標。

- **關鍵點**
    - 主動約地方會面：先提出一起吃飯，帶上老闆或核心同事出面講解，降低陌生感
    - 遠程初見面：若無法當面，先用微信或FaceTime「見個面」，了解對方是甚麼人
    - 專業形象管理：初次見面一定着西裝，講解前準備好資料與「好嘅嘢」
    - 持續互動維護：在對方社交平台post留言、like、間中問暖，維持存在感與記憶點
    - 以優惠作為推動：到某個位講優惠，但不急不躁，抓準節點
    - 團隊合作：與partner（如Benny、阿彪）共同上內地，互補經驗，共贏學習
    - 打卡策略：到廣州、深圳、北京水立方等地標打卡，讓客知道有內地客與市場活動
    - 出行節奏管理：清晨5~6點或七點幾航班，晏晝瞓幾個鐘後即刻赴約吃飯，面對辛苦亦完成流程
    - 先人物後簽單：至少建立10個以上人物，未必即買，但為後續簽單鋪路
    - 跨城覆蓋：重慶、湖南常德、北京、烏魯木齊、深圳、廣州等多城市開發
- **講解**

  講者以自身多年拓展內地市場的經驗，強調行動先於思考的實操心法。當無法面談時，透過微信或FaceTime進行初見，並用正式着裝提升專業

形象。會後靠社交平台互動維持關係，偶爾以優惠作為推進點。團隊上，與Benny、阿彪等人合作，共享資源經驗，實現共贏。行程安排採清晨出發、短暫休息後即赴約的高效率節奏，雖辛苦但能快速累積觸點。策略上，先以人物（人脈）累積為主，至少達到「10個人以上」的關係，再談簽單，以避免目的性過強造成反感。透過在城市地標打卡，向外界傳遞市場活動訊號，增強客戶對其在內地運作的認知。

保險產品比較與風險溝通（以實現率與疫情期表現為例）

> 在不踩對手的前提下，用公司實力、產品實現率與特殊時期（疫情）表現作為說服點，將長期信心作為選擇依據。

- **關鍵點**
    - 尊重對手：不踩對方品牌（如保誠），承認其為「好大間公司」
    - 核心比較點：產品實現率，尤其在疫情等高風險時期的達成能力
    - 風險假設：若大型公司在風險期做唔到實現率，而本公司做到，長期來看更值得信任
    - 結論導向：長遠應把保障放在「比較有信心嘅地方」
- **講解**

    講者描述一次「保誠」的比較場景，採用事實與長期風險管理能力說服客戶，避免情緒化貶低競品。以疫情期的產品實現率作為耐壓測試，若競品未能達標而本公司能達標，則在長期風險承受與穩健性方面更具優勢，促使客戶對本公司建立信心。

客戶關係維護與存在感策略

> 透過低頻但持續的社交互動，維持客戶對你的記憶與好感，在適時點推出優惠，避免「消失」。

- **關鍵點**
    - 在客戶post留言、like，間中問暖，保持觸點
    - 避免「冇冒泡」：確保客戶記得你、知道你仍在關注
    - 把握節點提出優惠，形成轉換機會
- **講解**

    講者強調持續的輕互動對保險業務至關重要。即使暫時未能成交，透過社交平台的存在感維持，讓客戶在需要時第一時間聯想到你。到某個關鍵節點再提出優惠，以不打擾但有效的方式促成轉換。

團隊培育與跨行轉型案例（COT、MD、咖啡業、補習）

> 分享同事在內地市場的成長路徑：有人成為COT、上年完成MD，有人從咖啡業或補習行業轉型進入保險，靠建立人物與毅力累積成果。

- **關鍵點**
    - 同事成長：有人成為COT；上年有同事達成MD
    - 跨行轉型：中學同學原本做咖啡，未有資源，仍可從內地人物開始累積，介紹至少「10個人以上」
    - 補習行業轉保險：先在物業資料團隊接觸，後因看到講者在內地市場的長期深耕而入行
    - 運動員心態：雖然人急，但以毅力持續說服自己做，不求一時，穩定推進
- **講解**

  講者透過身邊同事的真實案例，展示內地市場拓展不依賴單一背景。即使跨行（咖啡、補習），只要先建立人物、持續投入，皆可一步步達成如COT、MD等里程碑。運動員的毅力與自我說服是長期成功的心理基礎。

行程管理與辛勞敘事（清晨航班、晏晝短睡、即刻赴約）

> 為了拓展市場與維繫客戶，採用高密度行程：清晨5~6點或七點幾的航班，抵達後晏晝瞓幾個鐘隨即赴約吃飯會客，雖辛苦但能提高覆蓋率與及時性。

- **關鍵點**
    - 時間點：朝頭早5~6點、七點幾的航班
    - 節奏：抵達後晏晝瞓幾個鐘，隨即與客吃飯會面
    - 城市：湖南常德、北京、烏魯木齊等地密集拜訪
- **講解**

  講者以親身經歷強調密集行程對市場開拓的必要性。雖然旅途辛苦，但透過高效率節奏能建立更多觸點，促成短時間內的關係累積與商機發現。

案例：11年前首年簽單與長期關係維繫

> 與Benny同行上內地，原以為冇可能，最後簽到11年前首年一張單，雖「唔大」，但至今客關係良好，證明小單也能帶來長期價值。

- **關鍵點**
    - 合作：與Benny共同開發

    - 結果：最後簽到「11年前啊首年先啊」的單（金額不大）
    - 長期：至今維持好好嘅良好關係
- **講解**

  此案例凸顯市場開拓重點在於關係與信任的建立，即便首單不大，仍可能轉化為長期穩定的客戶資產。

長週期成交與關係維護策略

> 從首次接觸到最終簽約可能橫跨數月甚至一年以上，期間需維繫信任、保持互動與價值輸出，透過生活化社交節點（如演唱會、打籃球、飲茶）深化關係；即使客戶短期未成交亦以送手信、微信持續互動，避免關係斷層，最終在適合時機促成簽單。

- **關鍵點**
    - 建立時間線與節點管理：2024年9月首次接觸，承諾12月前買但消失，至上年9月才簽到，展示長期跟進必要性
    - 維繫互動的方法：微信持續聯繫、旅行後寄手信到辦公室，即使對方不出面也寄出
    - 生活場景轉化：演唱會票安排、打籃球、飲茶、到美容院，將非正式社交轉化為商務觸點
    - 態度心法：面對失敗仍持續嘗試；避免囂張與不當表現，重視首次印象
    - 夥伴協作：阿田每月打3~4次波（約每週一次）以活動維繫人脈，講自身經歷、展現同理心以建立信任
- **講解**

  講者描述2023年8月開始的出差與嘗試，2024年9月見客後對方承諾12月前購買但消失，直到上年9月才簽約。其間透過微信、送手信、參與客戶生活場景（演唱會、打籃球、飲茶、到美容院）維持記憶點。強調首次印象的重要性與持續嘗試的心態，並以夥伴的固定活動頻率維繫人脈，最終促成簽單。

- **Examples**

> 透過師兄線認識其老婆（在內地由賣衫轉做美容），關係熟絡後以演唱會門票安排作為增溫節點（提及公司sponsor或收埋演唱會），之後到店互動與拜訪。曾接觸其帶貨客（講兩個鐘頭可達100，少則幾10萬的帶貨流水），提出風險與配置概念，但首次拜訪未成交。後續以微信與持續送手信維繫，最終其老婆介紹合夥人，每人買100萬人民幣，並形成15萬美金到3萬美金一年保費的保單組合。

    - 前期：以生活化節點（演唱會）建立情感連結

    - 中期：拜訪與提出風險管理概念，理解帶貨行業的痛點（政策不確定、投資去向不明、收入期限未知）
    - 短期未成：未即時成交但不破壞關係，維持聯繫
    - 維繫方法：微信互動、旅行後送手信至辦公室
    - 結果：介紹合夥人每人買100萬人民幣，形成多年期與不同幣種保費結構
- **註意事項**
- 首次見面避免囂張與不當態度，重視first impression
- 即使客戶短期消失也保持關係，不因未成單破壞互動
- 以生活化社交（演唱會、打籃球、飲茶、到店）作為長期關係深化手段
- 對帶貨等高波動行業聚焦痛點：政策變動、投資去向不確定、收入期限未知
- 持續輸出記憶點：送手信、微信更新，讓對方記得你
- 完整記錄數字與時間節點，方便後續跟進與決策
- 夥伴協作分工：固定頻率參與活動（每月打3~4次波），共同經營人脈
- 以同理心表達專業：分享自身經歷，承認難度，不過度承諾
- **特殊情況**
- 如果客戶在承諾購買後消失，如何處理？保持微信聯絡與定期送手信至辦公室，維持記憶點，不破壞關係，等待合適時機再接觸。
- 如果首次拜訪未能成交，如何處理？不急於施壓，持續透過生活化社交與價值輸出（風險管理概念、行業洞察）深化信任。
- 如果遇到政策風險高的行業客戶（如帶貨），如何切入？聚焦其痛點（政策不確定、投資去向、收入期限），以資產配置與風險管理方案提供具體選擇。

多渠道人脈拓展與資源盤點

> 當事人於2023年8月入場後不清楚手上可用人脈與資源，採用“全部列出、全部嘗試”的方法，包括內地背景人脈、小紅書、公司與活動邊界資源。強調從興趣活動（打籃球）到職場外社交的導流，雖有多次嘗試未見即時成果，但有助於長期鋪墊。

- **關鍵點**

    - 資源盤點法：把與內地有背景或在公司不同位置的可能人脈全部列出並逐一嘗試
    - 社交平台探索：開小紅書並理解其私信互動特性，測試內容與引流能力
    - 興趣導流：透過打籃球與廠家老闆建立連結，雖多次打球（兩三次）未轉單亦累積信任
    - 同門人脈：師兄、師弟、阿Sir線，結合飲茶、打球等活動建立場域信任
    - 固定節奏：阿田每月打3~4次波（約每週一次），持續在場與被看見
- **講解**

  講者指出進入市場初期對自身人脈不明，便要求將所有可能的人脈與渠道寫出來並逐一嘗試，包含小紅書運營、內地背景人脈、公司邊界資源等。以打籃球連接東莞底褲廠老闆（做CK），雖打了兩三次球仍未促成，但作為鋪墊。與師兄線結合飲茶等活動，透過固定頻率運動持續出現，提升轉化機會。

- **Examples**

  > 阿田透過打籃球被廠方邀請到廠對賽，認識做CK代工的底褲廠老闆。嘗試以財務管理、香港保險為話題切入，並多次打球（兩三次）。雖然最終冇嘢返，但屬於長期鋪墊。

    - 以共同興趣建立初始信任
    - 嘗試把專業話題自然融入場景
    - 評估老闆背景（香港人）與廠長文化（愛打波）
    - 接受短期未轉單結果，保留關係以待後機
- **註意事項**
- 初期不明資源時先全面盤點再逐一嘗試
- 社交平台需理解其互動機制（小紅書私信）
- 興趣活動是有效的信任建立手段但不保證即時成交
- 同門人脈具備高信任起點，首次印象尤其重要
- **特殊情況**
- 如果社交導流屢試不成，如何處理？保持參與頻率與質量，轉向多渠道並維持低成本接觸，以時間換信任。

高波動行業客戶的痛點識別與方案溝通

> 針對帶貨行業客戶，其收入呈“快錢”特性且高度受政策影響，投資標的與持續期限不確定。透過風險管理與資產配置概念切入，提供跨幣種、不同保費檔次的保險方案，並尊重客戶決策節奏。

- **關鍵點**
    - 痛點識別：政策一下說不得做就不得做，收入期限未知，資金停泊選擇不明
    - 概念輸出：以風險管理與配置（含香港產品“駐中次”較高息口的市場認知）引導討論
    - 金額溝通級別：討論15萬美金、10萬美金的保費，不以恐懼推動，保持專業
    - 尊重節奏：首次拜訪未購買但不施壓，後續以關係維護轉化
    - 組合落地：最終形成每人100萬人民幣與15萬美金到3萬美金一年保費的結構
- **講解**

  在美容院渠道接觸帶貨老闆時，講者與阿田提出其行業痛點與資金配置概念。客戶提到在大陸已買多份住宿且聽聞香港“駐中次”息口較高，因而感興趣。雖然首次拜訪未購買，但團隊以不破壞關係的方式持續維護，最終由其介紹合夥人成交，並形成人民幣與美金的保費結構。

- **Examples**

  > 客戶兩小時帶貨可達100，少則幾10萬的流水。講者以“政策瞬變、資金停泊、期限未知”為核心痛點提出配置方案。客戶表達對香港產品息口的興趣（“駐中次”息口高啲），但首次未購買。後續以手信、微信維繫，最終由其老婆介紹合夥人成交。

    - 建立行業畫像與收入節奏
    - 以痛點為支點引介方案
    - 尊重客戶猶豫期與資訊搜集期
    - 以轉介紹完成閉環
- **註意事項**
- 與高波動行業客戶交流時避免過度承諾，專注風險教育
- 保留跨幣種方案選項，便於靈活配置
- 數字溝通要精準，避免模糊或四捨五入
- **特殊情況**
- 如果客戶強調高息口產品，如何回應？提供清楚利率與風險說明，結合期限與流動性設計，避免單一指標導向。

內地市場開拓的步驟與方法

> 從個人網絡尋找內地背景人物出發，透過消閒接觸進入圈層；避免在無需求時推銷產品，先建立互信；提供個人價值如開戶口、查核、找行、找樓等非保險服務；重視招待與體驗，透過同行互動與打卡照片提升簽單機率；持續檢視失敗原因，向成功同事請教並調整方法。

- **關鍵點**
    - 從個人網絡中識別具有內地背景的潛在引介人
    - 透過消閒活動（如打波）自然接觸圈層
    - 不在客戶無需求時硬推產品，先建立互信
    - 以非保險的實用協助（開戶口、查核、找行、找樓）輸出價值
    - 精準B2B對標，避免在不適合的對象上浪費時間
    - 強化招待體驗，讓客戶有面子與好感（送花、蛋糕、穿西裝面談）
    - 同行互動與打卡照片作為信任與社證材料
    - 持續復盤不成功原因，虛心向成功同事學習
- **講解**

  講者回顧多年內地市場經驗，指出初期嘗試往往「零」進展，但關鍵在持續接觸圈層、建立互信與輸出非產品價值。具體方法包括：1）在社交與運動場景結識人脈，讓對方感受誠意與投入；2）以服務與招待為先，透過細節建立好感與面子；3）在WeChat等私域中持續經營與展示同行互動，形成社會證據；4）對標B2B目標，節省無效投入；5）對過往失敗進行檢視，吸收成功同事的做法並迅速執行。

- **Examples**

> 時間提及為「12月」，講者被帶去東莞見底褲廠老闆（廠長），同時透過與師兄及其圈子打波，強調親身參與與體育活動建立誠意與關係。即使入咗嚟幾多月仍未有成果，仍以行動持續積累人脈與信任。

    - 確認目標對象（工廠主）屬B2B潛在客群
    - 以師兄背書與打波活動建立非正式信任
    - 持續出席與互動，讓對方感受到投入與誠意
    - 雖未立即簽單，但形成後續轉化的基礎

> 與阿B前往上海，透過機票自費安排，拜訪在大陸教波的朋友，現場打波結識一位外國迴流的東北人（在上海工作，公司未記），並加微信，承諾來香港再招待。此舉為拓展上海人脈與圈層的切入點。

    - 跨城差旅主動出擊，進入目標城市圈層
    - 運動場景降低戒心，促成自然連結
    - 即時加微信形成私域觸點
    - 以後續在香港的招待延伸信任鏈

> 必然有一班客過嚟開戶口，講者與同事安排查核流程，並強調同行互動與打卡照片的重要性，作為後續簽單的社證材料。

    - 輸出非保險的流程協助（開戶口、查核）
    - 讓客戶觀摩專業操作，提升信任
    - 拍攝與分享同行互動照片，擴散社交證據
    - 為後續接觸與轉化鋪路

> 提及師兄的老婆生日，講者主動建議與準備一紮大隻的花，讓客戶感到有面與被重視，進而提升對團隊的好感與願意幫助。

    - 識別重要節點（生日）作為招待契機
    - 以不計較成本的心態選擇體面方案
    - 強化面子文化中的禮節感受
    - 在情感層面加深互信與支持意願
- **註意事項**
- 避免在無需求之下推銷產品，先建立互信
- B2B需精準對標，減少無效社交投入
- 重視面子與禮數，在關鍵節點用心招待
- 以WeChat私域經營長期關係與社會證據
- 跨城差旅要有明確接觸目的與後續跟進
- 與同行互動並留存照片素材以助簽單
- 持續檢視失敗並向成功同事學習不同投單方法
- 服務要親力親為，協助客戶開戶口、查核、找行、找樓
- 內容經營比例控制：70%生活、20%工作、10%保險知識
- 不與客計較成本，以真誠與體面換取信任
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶尚未形成需求，如何應對？先建立彼此的互信與關係，暫不推銷產品，透過服務與招待累積好感。

- 如果多次拜訪仍未成功，如何處理？持續檢視不成功的原因，向成功同事請教不同方法，調整策略並保持接觸圈層。
- 如果缺乏外地客戶，如何拓展？主動上深圳或其他城市打卡，讓內地觀眾在微信看到合作與活動，增加被動觸達。
- 如果客戶重視面子文化，如何提升好感？在生日等關鍵節點以體面禮物（如一紮花、蛋糕）招待，不計較成本，展現誠意。
- 如果需要快速建立專業信任，如何操作？安排開戶口、查核等流程觀摩，並與同行互動拍照留存，作為社會證據。

WeChat私域經營與內容比例策略

> 將WeChat視為私域魚缸，相較小紅書/IG作為大海，WeChat的對標與轉化效率更高。內容經營避免頻繁硬銷，採用生活與工作、保險知識的比例配置，建立個人品牌與長期信任。

- **關鍵點**
    - 平台定位：小紅書/IG像大海，廣告觸達雜而廣；WeChat像魚缸，觸達精準
    - 私域經營重點：建立品牌而非頻繁銷售產品
    - 內容比例：70%生活、20%工作、10%保險知識/方向
    - 避免讓客戶產生反感（拉黑風險）的硬銷行為
    - 透過日常分享維持黏性與存在感
- **講解**

  講者指出很多人做自媒體容易陷入產品導向，導致客戶反感。應在WeChat等私域中以生活為主的內容維持真實與黏性，適度展示工作動態與保險知識，建立個人品牌與長期信任；並利用同行互動與打卡照片作為社會證據提升轉化。

- **Examples**

  > 在北京客開戶口與查核過程中，講者強調要拍攝與同行的互動照片，讓潛在客戶在微信看到真實合作場景，增加信任。

    - 拍攝與分享需真實合規
    - 頻率控制避免造成干擾
    - 與內容比例一致，作為20%工作動態的一部分
- **註意事項**
- 避免在私域中過度銷售，控制內容比例

- 打卡與照片需注意隱私與合規
- 生活分享要真實、有溫度，避免浮誇
- 工作動態展示要有價值感（流程、專業性）
- 保險知識避免過度技術化，以方向性與科普為主
- **特殊情況**
- 如果客戶表現出對保險內容反感，如何調整？降低保險內容比例，增加生活與服務案例分享，以建立信任再逐步導入專業內容。

服務與招待的價值輸出

> 在保險之外提供可感知的實用協助與體驗，包括開戶口、查核、找行、找樓等，並在重要節點以不計較成本的方式招待客戶，提升面子與好感，促進後續轉化與介紹。

- **關鍵點**
    - 親力親為、直接面談（穿西裝）
    - 重要節點禮節（送花、蛋糕）不計較成本
    - 招待會帶來深刻印象與口碑傳播
    - 以實用協助展示可靠與專業
    - 透過招待促成客戶願意介紹他人
- **講解**

  講者以具體案例說明：師兄老婆生日送大隻方案的花，讓客戶覺得有面，從而願意幫助；並指出在開戶與查核、找行找樓等環節給予協助，能讓客戶在非保險場景中感受到價值，提升選擇你的可能性。

- **Examples**

  > 講者與B二招待一位人士，最終此人成為團隊的「優才」同事。儘管他本來有其他人向其推保險，因為招待與非保險幫助，最後選擇加入與合作。

    - 以招待建立情感連結
    - 透過生活與工作協助展現可靠
    - 弱化產品競爭，強化關係與價值輸出
- **註意事項**
- 禮品與招待需體面且貼近對方需求
- 控制成本但不斤斤計較，以誠意為先

- 把握節點（生日、來港訪問）提升記憶點
- 面談著西裝，維持專業形象
- 後續跟進與再招待，延伸信任鏈
- **特殊情況**
- 如果客戶對招待有顧慮，如何處理？尊重客戶喜好，換以實用協助（流程、資訊）替代禮品，並透明化意圖為建立互信。

復盤與學習機制

> 內地市場需不斷檢視不成功的原因，虛心聆聽成功同事的做法，理解不同投單方法並選擇適合自己的，想到就去做，行動為先。

- **關鍵點**
    - 定期回顧失敗與原因
    - 向成功同事請教並觀摩
    - 多方法並行試錯，快速執行
    - 保持節奏與毅力，接受長期未成功的階段
- **講解**

  講者以自身經歷為例：多次城市拜訪、見客與打波，長時間未見成果，但持續試錯與學習，最終在2024年1月開始出現成功的開端。

- **Examples**

> 提到「23年嘅五月」回憶首次接觸、「12月」東莞拜訪、「2024年嘅一月」開始見到成功苗頭，前期長期零進展但持續投入。

    - 設定時間節點檢視策略
    - 以案例映射方法調整
    - 堅持與耐心是關鍵
- **註意事項**
- 建立時間線與節點目標
- 記錄嘗試與結果，形成可復盤資料
- 保持開放心態接受建議
- 避免僅用單一方法，靈活調整
- **特殊情況**

- 如果連續多月無成果，如何調整？縮窄對標範圍、增加私域經營、強化招待與社證、請成功同事陪同面訪並觀摩。

內地市場開拓的步驟

> 講者提出在內地市場的實操步驟：招待客戶時主動營造互動，透過拍照與朋友圈曝光建立信任；在交談中找出客戶需求與痛點並提出解決方案；以行動為先，先做再優化，累積經驗。

- **關鍵點**
    - 招待時主動：自己揸機邀請合影，營造友好氛圍（非強迫）
    - 朋友圈曝光：客戶被拍照後更容易在其微信朋友圈發佈，增加觸達與社交證據
    - 需求挖掘：在交談中找出客户需求與痛點，隨即提出解決方案
    - 行動優先：先做先試，累積經驗比完美準備更重要
- **講解**

  [Speaker 2]分享其內地市場操作經驗：在接待過程中，主動相機拍照並鼓勵客戶於微信朋友圈發佈，增強互動與信任；於交談中鎖定客戶需求與痛點，提出解法。其核心心態為「做咗先」，透過行動累積經驗。

- **Examples**

  > [Speaker 2]描述在招待時主動拿相機邀請合影，並非強迫；客戶在愉快用餐或互動後，往往即刻拍照並在微信朋友圈發佈，促進後續溝通與關係建立。

    - 設計互動場景：餐敘或活動中預先安排拍照時刻
    - 由接待方主導拍攝，降低客戶心理負擔
    - 引導客戶在朋友圈分享以擴散社交證據
    - 後續跟進：基於分享內容延伸話題，推進需求探詢
- **註意事項**
- 拍照互動需尊重與自願，避免強迫
- 朋友圈分享可能涉及隱私與形象管理，需事先溝通
- 挖掘痛點時保持同理心，避免過度推銷
- 行動前設定最小可行實驗，控制風險
- 接待環節注重即時回應與體驗設計
- **特殊情況**

- 如果客戶不願意拍照或公開分享，如何處理？尊重其選擇，改用文字回顧或一對一跟進材料。
- 如果交談中客戶未明確表達需求與痛點，如何處理？以提問框架引導，提供選項與案例，使其更易表達。

行動導向與機遇把握

> 提出「行動先於過度思考」的市場心態，認為先做再優化可把握機遇，避免因猶豫錯失機會。

- **關鍵點**
    - 做先至有機遇：實踐產生反饋與人脈
    - 過度思考無助前進：行動能減少不確定
    - 先做後調：以迭代改善流程
    - 情緒管理：支持同事情緒以促進行動
- **講解**

  [Speaker 3]多次強調「行動啦」與「諗太多都冇意思」，指出市場開拓要靠實踐。提到以資源（錢）幫助同事搞掂情緒，使團隊能快速開展內地市場。

- **Examples**

  > [Speaker 3]回顧早期內容製作以「1000蚊一集」的成本進行嘗試，單集回報可能僅有「兩3000蚊」。透過低成本試水，快速累積經驗與數據。

    - 設定小額預算：每集1000蚊
    - 衡量回報：兩3000蚊的收益作為早期數據
    - 基於數據優化內容題材與投放
    - 持續迭代，避免因等待完美而停滯
- **註意事項**
- 以最小可行產品開展，降低試錯成本
- 建立快速反饋機制，根據數據調整
- 團隊情緒支持與資源傾斜同等重要
- 避免因認知偏誤（只看表面）而判斷失準
- **特殊情況**

- 如果初期試驗回報低於預期，如何處理？維持小成本試驗，調整題材與渠道，設定分階段指標而非一次性目標。

文化理解在市場開拓中的作用

> 進入新城市或市場前需先了解當地文化，以免因文化差異造成溝通與策略偏差。

- **關鍵點**
    - 了解城市文化是第一步
    - 尊重當地習俗與交流方式
    - 以貼地內容與做法連接當地受眾
    - 避免片面以外表或表面現象作判斷
- **講解**

  [Speaker 3]指出到新城市要先了解文化，認為最貼地的做法是以本地化開場與素材切入市場，避免只看「面」的偏差。

- **Examples**

> 在課堂與活動中，以當地受眾熟悉的話題、媒介與案例開場，提升共鳴與信任度，再逐步導入產品或服務的核心價值。

    - 事前調研當地文化與媒介習慣
    - 選用在地話題作為開場
    - 結合朋友圈、視頻等本地常用渠道
    - 以互動與招待連接，持續深化關係
- **註意事項**
- 文化差異下的語境與幽默需謹慎使用
- 本地素材與渠道優先，跨區內容需轉譯
- 避免政治敏感或不合時宜話題
- 尊重個人隱私與公開形象
- **特殊情況**
- 如果出現文化誤解或不適感，如何處理？主動致歉並說明用意，改用對方熟悉的表達方式與素材。

團隊培訓與真實挑戰分享

> 以真實挑戰與貼地案例進行內部培訓，透過視頻、實例與房間留用的後續交流，促進同事對市場的理解與行動。

- **關鍵點**
    - 提供充裕時間給講者分享真實挑戰
    - 同事參與觀看視頻與案例
    - 以心意與活動激勵士氣
    - 課後留房間促進打勾與私密交流
- **講解**

  [Speaker 3]表示時間充裕給Stephen分享，強調最真實挑戰；同事也有參與視頻觀看。課程結束時安排房間留用與打勾對接，並以小小心意或活動提升氛圍。

- **Examples**

> 課堂於2026-03-04結束後，安排房間留用，開門供與會者留下進行「打勾」對接與私密交流，促進後續合作。

    - 課後場域保留
    - 引導與會者進行私密交流
    - 以打勾方式確認合作與下一步
    - 統一收集需求與資源分配
- **註意事項**
- 確保分享內容貼地、真實且可落地
- 安排課後對接環節加速轉化
- 以適度獎勵或心意維持團隊士氣
- **特殊情況**
- 如果出席者時間緊湊，如何處理？提供線上回放與異步對接名單，保證後續跟進不斷檔。

性格理解與服務體驗

> 討論MBTI等性格工具的可能作用，但強調服務招待中的即時反應與人情味更為重要。

- **關鍵點**
    - 性格工具可作參考但不必過度理性化
    - 在招待方面即刻回應與即刻贈與

    - 以感覺與教育式互動增強服務體驗
- **講解**

  [Speaker 3]提到思考Stephen的MBTI，但承認未準確；強調其對人的感覺與教育式互動更有效，尤其在招待時能即刻送出、即刻承接，提升客戶體驗。

- **Examples**

> 在接待過程中，根據客戶反應即刻送出小禮物或資源，營造被重視感與即時互動，提升關係黏性。

    - 準備小而多樣的贈與選項
    - 根據現場情境即時選擇
    - 記錄客戶偏好以便後續跟進
    - 避免過度泛濫，保持恰到好處
- **註意事項**
- 性格標籤不可替代具體行為與體驗設計
- 即時互動需兼顧真誠與節度
- 注意成本控制與禮品適配度
- **特殊情況**
- 如果即時贈與引起不適或被誤解，如何處理？立即溝通用意，提供可選替代方案或延後安排。

作業或建議

- 檢視你現時的微信內容：補充專業形象素材與客戶價值故事，避免空白或不一致。
- 設計未來一個月的在地拜訪計劃：至少安排2次兩日一夜或1次三日兩夜的密集行程，確保面談頻率。
- 準備標準化的手信清單與攜帶策略：每次拜訪必備，並規劃“代派”機制以擴散觸點。
- 制定合規接觸流程：嚴禁線上直接send產品，改以需求訪談腳本與會面邀約。
- 建立專業着裝SOP：所有內地會面必須着西裝，含高溫地區的應對計劃。

- 在2026-03-04至2026-03-31期間，規劃並舉辦至少1場沙龍（可在銀行會議室或大型場地），主題為真實case分享：為何買、買乜、點樣買；現場目標加微信≥20個。
- 在2026-03-04至2026-03-18期間，設計1條包含機場接送、餐敘、山頂與尖沙咀面談的半日行程，用於接待新客，強調不硬Sell、專注招待。
- 在2026-03-04至2026-03-25期間，與1位夥伴共同外訪1個新城市（非廣東省），分工明確：接送、開口要轉介、會後跟進。
- 制定核保風險應對SOP（含三高不批的替代配置清單），在2026-03-11前完成並在沙龍中說明。
- 主動安排至少1次與內地潛在客的遠程初見面（微信或FaceTime），並以正式着裝進行展示。
- 在未成交的目標客戶的社交平台post上進行3次以上有質量的互動（留言、like），於合適時機提出1個具體優惠。
- 與1位partner共同制定1次內地城市打卡與拜訪行程（可選廣州/深圳/北京），包含清晨航班與會面安排。
- 梳理並建立至少10個內地人物（人脈）清單，標註來源與後續互動計劃。
- 準備一套產品比較講稿：以「實現率、疫情期表現、公司穩健性」為核心，避免踩對手。
- 將手上所有可能人脈（含內地背景、公司資源、興趣社群如打籃球、小紅書私信互動）完整列出並制定逐一嘗試計畫。
- 規劃至少3個生活化社交觸點（如演唱會、飲茶、運動），在未成單客戶上持續執行1個月，並記錄互動與回饋。
- 為高波動行業客戶（如帶貨）整理一份痛點清單與對應資產配置建議，包括人民幣與美金保費結構、期限與流動性選項。
- 建立客戶時間線台帳，精準記錄接觸日期（如2023年8月、2023年8月24日、2024年9月、12月承諾、上年9月簽約）、互動節點與結果，每週回顧一次。
- 在WeChat設定內容經營計劃：未來30日按照70%生活、20%工作、10%保險知識比例發布，並每週至少1次同行互動打卡照片。
- 列出現有個人網絡中的10位具內地背景人物，於2026-03-11前安排至少3次消閒接觸（如打波/飯局）。
- 制定B2B對標清單：在2026-03-18前鎖定3個行業（如製造業廠長、酒店管理、富二代創業圈），為每類準備2個非保險價值輸出方案（如開戶流程、查核清單、找行資源）。
- 完成一次跨城打卡（深圳或廣州）並在2026-03-25前於WeChat分享同行互動照片與專業觀摩心得。

- 撰寫復盤報告：回顧2023年5月至2024年1月嘗試，整理成功與不成功的做法，於2026-04-01前形成可重複的方法清單。
- 在2026-03-04之後的1週內，設計並執行一次「最小可行市場實驗」，預算不超過1000蚊一集；以朋友圈發布與拍照互動作為核心流程，記錄回報（例如兩3000蚊水平）與反饋，並撰寫迭代計劃。
- 在2026-03-04之後的3天內，完成目標城市的文化速覽：媒介使用習慣、社交平台偏好、招待禮儀與敏感話題清單，形成1頁行動指引。
- 於2026-03-04之後的5天內，為團隊建立情緒支持機制：整理資源（包含小額預算使用規則）、值班支援與私密對接流程，確保行動不受情緒阻滯。

2026-03-04 如何從零人脈成功開拓內地市場

2026-03-04 10:14:37

00:00:03 Keung
系啊，睇到佢。

00:00:21 Speaker 2
系啊，

00:00:22 Keung
我叫幫我。

00:00:31 Keung
系啊，

00:00:32 Speaker 2
所以佢話我哋今日決定買啊。哦，咁都決定曬啦你都決定曬。

00:00:53 Speaker 3
啦。哦，系咯。

00:01:00 Keung
有時聽咗又。

00:01:03 Speaker 2
我呢兩年冇咯。系啊，唔知。啊 AI 可能簡單問下啦得。睇下啲 YouTube 嘅咯錢。

00:01:15 Speaker 3
多抵先。系咯系啊，都係覺得自系咯咁點咧。

00:01:28 Keung
切生嘅意餸多啲咯，真噶系啊。喂，你查下個我嘅，我用手機開咗拉。

00:02:26 Keung
8995。

00:02:58 Keung
我想要製作張PDF。

00:03:51 Speaker 4
好咁啊大家早晨啊咁啊我介紹下先我係，。咁啊，首先今朝好高興認識大家，喺呢處嘅同事啦，歡迎曬啊。OK咁啊誒今日咧我就係即系特意啦好開心邀請到啊喺呢處區嘅district manager啦，Stefan啦咁啊過嚟我哋區域做一個分享嘅。OK咁誒我都講下啦咁我哋其實誒區域今年就做出一個叫護人教室啦。咁啊其實

系想邀請即系我哋啲同事咧個可能有啲未完成個MBO之類嘅問題點樣今年目標係第一季。

00:04:28 Speaker 4
系完成緊啲後設啦咁，我聽下，我其實同你哋啊Dorita都好熟嘅啊，都認識咗好多年噶啦。咁所以我都同佢即系keep住喺工作上面好多溝通啦交流啦。咁今次所以就特登問佢借咗阿劉總過嚟幫我哋做一個簡單嘅分享。咁啊詼，我講少少啦。咁啊Stephens其實我認識佢應該系我真正認識佢咧應該嗷講應該係上年我哋嘅Leaders Convention嘅時候啦OK，咁嘛即系同同去開個呢排一齊去去去。

00:04:58 Speaker 4
溝通啊，交流嘅時候咧咁啊認識到Stephen。咁但系喺上個convention真正接觸你之前咧其實我都經常聽下Wilson講下Stephen。咁啊，Stephen生活出喺我生活出咩人嚟嘅咧詼佢系不斷地會諗好多方法啦去點樣開拓即繫喺工作上面啦點樣做一啲突破啦。咁成日啊Wilson都會講嘅就係Wilson覺得有時候有啲嘢佢自己都覺得即系當然。啊佢佢喺你哋面前未必展現呢個一面啦，OK。但喺我面前有時候都會展現佢展現佢軟弱嘅一面嘅。有時候我都成日都會覺得詼有啲嘢系咪詼未必有可能做到咧咁我都成日都講嘅話阿Stefan啊即系都會諗到唔同方法啦不如去做特別喺內地市場開拓，佢都真心冇同我分享就係咁。佢過往認識咗好多啊人物咁但系啊詼有好多即係佢自己都覺得未必會敢做或者係未必做到嘅。

00:05:49 Speaker 4
咁啊，你溝通完之後，發覺有好多新嘅方法嘗試。咁當當然就換嚟一個好唔錯結果啦。咁所以今日就特登邀請到阿Stepheng過嚟同我哋分享下佢嘅市場突破啦。咁啊，Stepheng即系以我所知啦，就詼一陣再詳細俾你介紹下你自己啦OK。咁啊詼過往拉17年會25年啦做我哋嘅MRT之餘啦，咁喺24年嘅時間就更加完成個COT咯。咁啊詼我聽聽王工想去去介紹你嘅時候咧，就係呢個我哋真係喺內地市場由零入一開始啦點樣可以用咁短嘅時間，喺內地已經超過400位嘅客户冇單啦，同埋超過內地30個城市啦都見到你嘅客户。咁所以今日都詼希望啦即系都都詼透過Steven嘅分享啦幫助到我哋區域入面嘅同事啦點樣可以喺內地市場去去進一步做開拓或者由零開始點樣變一咧。咁我哋詼事不宜遲啦將以下嘅時間交俾Steven啊將200零隊先交俾你。

00:06:50 Speaker 2
咁，我講少少我自己嘅背景先啦。咁其實咧，咁啊我咧其實就係因為聽過我喺其實喺另一間公司工作嘅，應該都有人聽過啦。系啊佢哋都未必知啊。咁我都講少少啦。咁樣，咁其實嗱詼講之前啦，咁我我我哦.

00:07:14 Speaker 2
系先啦呢一個地方咧，大家想做內地市場啊有冇人知呢個咩地方或者你知邊個地方可以舉手。重慶重慶啊咁呢個地方咧其實好有淵源嘅同我咁樣就係我喺我

嗰個嗰嗰shareholder嗰度都會講多小小。咁諗諗我我收到好多謝先啦唔記得再講呢啲嘢，多謝啊同埋阿許生都系邀請我去分享啦。咁所以大家都可能都好想接觸呢個內地市場。咁我就係一個諗完全系本地人。嘅身份好多人就話喂諗你冇人脈喎你咁樣點開始做啊咁其實諗我今日想講嘅就係點樣由一個香港本地人去從零嘅人脈去開拓呢一個市場咁啊好啦咁我就繼續落去啦。咁啊呢個就好啦。咁啊雖然嗰陣時受好多呢個肥，等下聽唔明。咁我213年咧我就入左保險呢個行業，我以前唔系做呢個，不繫以前都我就唔系做呢個行業嘅，我以前係一個。

00:08:13 Speaker 2
唔使啦咁啊諗13年入職啦到依家差唔多已經系10將近13年嘅時間咁啊諗之前我喺保誠度做啦咁保誠其實係一間諗都好大嘅公司亦都係我哋嘅主要競爭對手啦其實佢哋嘅文化就繫好好多人做內地市場咁諗主要都係諗一啲大陸幫去做好多啲咁其實香港都會有好多香港嘅同事會想做咁但系點樣做咧咁好多唔同嘅方法。咁今日我就分享我自己嘅方法去做啦。咁樣，咁諗再講多小小就係諗諗頭先啊啊Jeff都有講啦。咁我過去嘅時間就係MDLT啦，咁COT嘅時候系24年啦。當然24年嘅時候咧點解會系COT呢個可以邊度可以講多少少其實喺諗疫情疫情嘅時候應該系諗20年初開始，應該系19年或者20年開始啦。

00:09:10 Speaker 2
至到23年呢段時間，其實諗，幫我講大家都做唔到內地嘅市場嘅。咁啊嗰個moment咧，其實諗23年咧諗我就做到一個比較諗好啲嘅業績叫做我我我自己嘅諗personal best啦最好個成績就係一個COT。咁其實都有個淵源嘅點解我會做到咧其實好多時就係諗我秉承翻我之前所做嘅嘢就係我做返我以前所做嘅嘢。就係上堂。其實嗰陣時繫一個疫情嘅時間，諗2022年嘅我好想係邊度嚟結翻啊我唔記得。

00:09:48 Keung
1012年，你而家記咗翻未？

00:09:51 Speaker 2
系啦，呢個我心都痛。系1012好似系喺我我點解會講嗰個時間咧就因為我記得我返嚟香港哦就係因為佢哋分開啦我就喺大陸諗 stay 咗三個月。系啦咁點解會咁做咧其實我都覺得自己好癲嗰時諗我係喺22年嘅大概8~9月度啦就開始睇到因為嗰陣時咧我唔知大家記唔記得諗要隔離唔知一個月啊14日啊咁樣咁政府又改咗話喂如果你去大陸咧只需要唔知諗10+10加幾咁樣嘅10+2定10 10anyway等兩個禮拜左右啦咁我覺得認為係時候要上啊佢咯今日如果。

00:10:38 Speaker 2
諗feel到就嚟開關嘅話咧，到時就唔關你事。咁我就膽粗粗噶嘛，真係一條友上咗去啦。其實喺中間個過程咧，我都講咗少少，即可能第時大家有機會上答嘅時候。其實諗我都有同我啲同學去傾過打電話。其實中間都會覺得哇好唔知想點喎中間嗰三個月其實唔系真系日都要行噶嘛。咁我開頭嘅部署就係我我想

上去，咁我家下見翻我之前之後啦。其實都有一個電話令到我想去。我記得當其時咧，我recruit緊諗喺保誠嘅一個做得好好嘅一個諗manager。咁佢系專做內地單嘅。咁呢個人咧就係諗年年都t，o，t。咁啊成家人都t，o，t即系一啲好叻嘅人啦。咁啊佢有一次咧佢就同我講佢就話喂因為佢最後冇過嚟嘅原因因為佢都去咗a，i，a另一個大陸幫到去咗啊。

00:11:35 Speaker 2
諗有有佢啦，即都系黃博士下面嘅佢啦。咁，anyway，咁佢就有一日同我傾偈。佢就話喂諗我依家喺澳門有簽證，因為嗰陣時大陸系可以用簽證。咁點解你冇呢呢樣嘢咁我就會覺得哇係喎。佢話不如咁你有冇諗過你嚟等你可以關照下點啊咁我就開始真系level多嘅時候啊真係想去。咁啊再從而之後就慢慢見下就再然後面嘅但應該我再講多少少，噱，其實呢都係心態上嘅嘢嚟嘅。咁啊諗，我中國嘅地區會有超過30個城市啦。其實呢個都係喺過去嗰10年喺大陸市場打翻嚟嘅。咁啱啱都會講少少點樣去開唔同城市啦。咁諗，呢個就係頭先所講啦23年開關之後第一季嘅direct team加埋自己嘅成績繫有200萬嘅佣金成績啦呢個都系諗我同佢同一隊去做啦咁樣。

00:12:32 Speaker 2
好啦咁啊講少啲入行經過，因為上次我聽下超嘅分享咧，佢講一句嘅説話。不過其實我我哋嘅sharing如果齋講點樣做咧，其實冇意思嘅。你都要代入啊呢個人究竟系點樣嘅一個出身啊點樣去做。咁我以前係一個designer嚟噶，以前就係不斷咁喺度畫圖啊做下一啲做手袋又系。咁我喺呢個行業咧做咗差唔多有八年OK最後八年，咁啊，五年咧就喺內地嘅東莞嘅工廠嘅好多時可能就會喂，公開上你頭先話令任務咁啊。咁點解你有大陸嘅背景，但系你裏面有冇啲咩客衍生出嚟啊？應該會講呢個時候。咁其實喺八年裏面咧主要做嘢都系對住部電腦或者對住張紙或者筆冇乜嘢相關於保險或者一啲大陸嘅一啲network嘅嘢。咁啊。

00:13:30 Speaker 2
而且我主要做嘅嘢系呢啲啦咁，因為你接接落嚟公司嗰啲品牌啦咁樣。好啦，咁啊去到有一日咧，咁啊我就發現好似呢個行業咧越嚟越諗諗諗我個價值感覺越嚟越低。我feel到我自己喺個喺個公司或者呢個行業裏面，我嘅機會越大啊。咁其實人工高其實都係一個壓力嚟㗎嘛。呢間公司佢請你一個，可以請四個大陸嘅設計師嘅話，其實你係一個壓力嚟嘅。咁我見到其實開始慢慢炒去嗰陣時候咧，咁我就覺得開始要去諗下轉另一個行業啦。有冇諗過去做保險嘅？但系只不過我就會覺得啊有啲咩我可以做得搵到錢咧。咁今晚嗰陣時補成仲有一個朋友喺度做緊。咁佢同我講話你可以做下地產啊。其實我真真心諗住就好耐地產已經聽過好多呢個行業嘅。

00:14:26 Speaker 2
咁，我覺得嗰陣時就可能係做內地單嘅。咁但系佢就同我講話其實以你諗喺內地嘅人脈啊，當其時咁樣啦，我哋可以做到內地市場啊發展到啊咁樣。咁我就都好想試下啦咁樣。今日帶我去聽一啲諗當其時補習嘅一啲諗講座。成班人聽

有一個內地移民嘅一個人佢以前做廚房嘅，但系佢做M做左誒三年保險每年都NLT20。咁嗰陣時咩樣都我都唔知嘅，我就係知道你大概一年嘅收入有八萬。咁我做啊，以為OK喎其實都唔錯喎咁樣。咁我就入行啦。入行初期啊，今日大家呢度有冇入行系兩年內嘅舉手？點解然後我呢位同事咁其實咧，我講句笑話其實呢一版咧系我入行。

00:15:23 Speaker 2
嘅初期嘅時候，嘅一個心態。我哋講實啦，其實誒開頭好想做內地單啦。咁啊其實我話俾大家聽，大家聽。一張內地單都做唔到。你將來想做都唔到包括其實我以為我自以為我喺誒內地嘅一啲工廠嘅人脈啦誒內地嘅一啲可能供應商啊識咗班人啊佢哋會同我買啦包括埋我爸爸，其實都有做一啲內地嘅生意啦。帶住出嚟嘅人，系一個都冇同我買嘅。咁關於教育啊，我通常…咁有時我又即刻諗下啊咁我又見到團隊啦。咁我又又要究竟我做做warm call好啊定系做cold call好咧定系其實喺本公司嘅競爭裏面啊，我應該點樣樣咧其實好多時候我都喺度諗緊點樣做但係其實改個名會唔會反？

00:16:19 Speaker 2
過去就嗰兩年，其實好多時候我都係淨喺度諗。其實系唔系真係去做咧其實唔係，即刻有個行動。咁好啦咁啊講翻頭先啦誒我以為自己可以做到，我只有嘅人際網絡就係我爸爸。咁啊佢喺內地有一紮啲誒生意partner啦我記得我見過啲咩人咧喺我做保險嘅時候，我記得我上司曾經同我講佢就話哇你而家list出嚟有啲咩內地嘅客咁呢一隻客咧，睇下可以點樣做合理嘅正常嘅。咁但系我方法咧，我係做錯咗嘅。咁做錯咩方法咧就係喺咁當其時咧，你出嚟啦。咁我跟住我就同老豆講餵你不如嗷啊你你個客邊啲誒會會買保險嘅，你話俾我知啊。咁正常啦都系啲誒家庭嘅即系私家車啊嗰啲老闆啊當其時咧就應該我記得應該佢介紹左右4~5個一個就起樓嘅。

00:17:16 Speaker 2
即係成件衫嚟嘅有錢人。另外有一啲咧，就係誒做誒美容院嘅老闆。亦都有啲系生意partner，亦都有律師。啊中間見面嘅時候，我唔知大家有冇試過去見一啲你屋企人介紹嘅對象有冇人試過或者大陸嘅market有冇人試過可能唔繫好多或者有啦anyway啦當年時我就去到就係好似個鄉下人我同佢就坐喺度啦111個圓形台一間房。咁我就坐喺度。咁我就誒，咁每一次咧，我朝時咧，我上堂咧我都會。每次我上堂咧我都會着西裝。呢個咧就大家可以mark低。如果你想大陸見客嘅時候咧你必須要着西裝OK咁但系當時我都着但系我唔成功嘅原因就係因為誒去到嘅時候其實嗰班人出嚟係因為咩啊佢哋出嚟睇我噶。

00:18:13 Speaker 2
但系真真正正，系咪真繫有個需求咧其實未必系。啊咁跟住之後就同佢傾啦，跟住哦你誒咁好啦咁我seven你誒我加你個微信啦咁樣。不過當其時我要冇記錯應該係2013年。跟住我就當其時我繫有微信嘅，但我微信系乜嘢都冇嘅。咁跟住之後加入去啦，跟住我我知道佢一定係做緊嘢就係睇下你啲咩嘢啦。咁我嚟度我就話哇我因為我有好多客户喺度啊所以我嚟到。去見下咁樣啦咁，跟住

佢就睇嘢都唔似喎其實你以為你啲客唔知其實呢啲客係知道你做緊乜嘅咁，當其時加咗微信咁啊亦都我同佢傾偈，佢都冇復啦跟住之後詼我話啊會唔會有詼你睇完個報酬有啲咩嘢啊跟住佢亦都詼話詼唔需要啦咁樣咁所以其實當其時系冇瞭解到原因只系覺得個客冇興趣其實好多時。

00:19:12 Speaker 2
都系源於自己嘅問題。我係一個咧，我中意發生件事嘅時候，或者做唔到嘅時候，我會考慮或者諗究竟個原因喺邊度。咁咪去做好佢咯啊好啦跟住咧呢啲咁嘅人知呢個系邊個啊呢個大家都有啲年紀啊啊飛雲啦咁樣大概做到做咗呢個行業年零未到兩年左右啦。跟住就聽到呢句，哇機會嚟啦！飛雲。因為咧喺香港有個客户，其實呢個咧你哋都可以試下喺你哋身邊嘅香港嘅network入面睇下有冇一啲內地嘅background嘅一啲需求。咁啊呢個客户啦佢就係重慶人嚟嘅。咁佢就話喂聽人講你香港嘅保險好好喎，想了解下你哋保險產品喎。咁我想問下大家如果系你噶話，你會點樣做咧？因為。

00:20:08 Speaker 2
啊啱嘅靚仔哥哥。嗯，好。

00:20:38 Speaker 3
應該想了解香港。保險啦咁樣買一啲，方便嘅。

00:20:46 Speaker 2
啊噲記住一樣嘢咧，一樣嘢系唔可以做嘅，系唔可以 send 產品嘅。咁當其時啊其實我都諗錯錯未咩都要試下先。其實我真係冇 send 俾佢，但系當其時我就諗個方法就係我見佢有需要佢喺重慶我係咪去重慶喂我想去重慶我去咯系嘛咁跟住之後咧。就頭先嗰幅圖啦哦，真系去咗重慶啦咁啊好啦呢一次咧我覺得我就係一個新嘅學徒但頭先我講嘅全部都係紙上談兵好多嘢都系停留於我send嘢俾佢問佢嘅嘢啊其實大家有冇諗過不如你幫我去一次咯你當做一個生意投資下咪飛一飛咯來回機票我嗰陣時都唔估計千鬆蚊到噶嘛咁詼OK開始做我第一次北上出差。

00:21:37 Speaker 2
其實咧，喺詼詼我哋嘅微信啊，國家嘅微信啊，跟住溝通裏面咧。其實佢佢個表姐同我哋講，佢需要一張小朋友嘅癌症得咗叫重疾啦。咁其實我都唔知道佢點解要買亦都乜嘢都唔知就純粹系跟佢去收。佢話要大概詼50萬人民幣嘅保額得過3400系啦咁但係我哋諗下。信唔信我咧，詼事實上啦，呢個咧就係當其時我2013年嘅。我記得我抄翻啲啲啲相片，2015年10月19號咁跟住就開始就去呢個地方。跟住我諗大家如果去到呢度你哋都會諗哦其實我都系一個客我又唔知佢會買買張單又細咁會發生啲乜嘢咧大家同時可能都未必會真係會去但系就我覺得呢個去完之後咧後面。

00:22:32 Speaker 2
得到嘢咧，系你預想不到。啊，呢個當其時我啦啊，跟着噲呢個系一個咩人咧就係呢個我表妹啦。呢個就我第一個客。呢個表妹咧詼叫Lily啦。呢個人咧就係

喺誒重慶做地產嘅。咁做到地產佢應該都識好多客啊咁其實當其時我都冇諗過要做啲乜嘢咁啊跟着佢就哦有我有我需求哦咁我就細細做啦其實唔似咁樣嘅，就着到全部打埋呔啊後尾熟咗先至除咗呔，但都照着恤衫西裝。咁咧其實咧誒開話俾大家聽我哋開頭系要堅持咧原來佢哋係睇到或者知道後尾佢同翻佢啲friend講哦我識多兩條友嘞我好好勁啊香港過嚟嘞個真繫好專業每次嚟帶啲天使咧或者點樣着西裝誒重慶呢全中國三大火爐之一系啦。

00:23:31 Speaker 2
咁，anyway啦咁樣跟住之後，我哋就去到啦咁樣誒第一日咧去到嘅時候咧其實真真正正我去我記得我去啊去三日兩夜。系啦三日兩夜咁，跟住誒前前後後啦我係喺應該喺10月咧去咗7~8次。一個月裏面去了7~8次短則兩日一夜長則四日三夜。啊咁誒誒我記得當時成日食重慶火鍋，系去親都一定食啦咁就一定系都會有啲唔舒服嘅。啊咁啊跟住OK咁講少少呢呢啲圖啦咁都係時候補償。好嘛呢一個客咧佢因為知道我哋每一次都好誒好有誠意嗱同埋記得做一樣嘢就係每次上緊大陸嘅時候必須要帶一個手信。必須要帶一個手信。

00:24:31 Speaker 2
代表你一個誠意咁啊你見咩人你見幾多個人，你咪帶幾多個。可能有時我會帶多啲，但多啲嘅意思系譬如可能佢我會帶多啲啦咁樣嘅原因系因為我想佢派俾我。呢啲都係一啲小生意嚟嘅。咁我記得當其時我就買咗鮮王屋企。鮮王屋企好冇識嘅人點知但有一個特點大家知唔知系咩嘢最出名之後啦就係正正系咩啊，借咗俾張先生呢個同事。眼閉，系啦每一次我排隊嘅嘅時候，哇到人啊都好多人緊要嘅放鬆啦到時我會交俾你噶即每一樣呢啲嘅小細節咧令到佢點樣啊佢會覺得唔好意思唔帶啲人嚟見咁當係肖總呢個方法啦咁每一次上去咁我記得咧開頭嘅時候咧佢開咗佢自己嘅人際網絡俾我可以其實我就冇主動講嘅。

00:25:27 Speaker 2
咁，我去到嘅時候咁，佢就話：「唉，今次嚟你有你嚟傾下啦！第一次嚟真系見到佢啫。跟住嗰兩日就真係行下街啊，食下嘢咁樣。跟住第二次去咧，就真係佢就話：「啊反正今次嚟我上次咧誒佢真係咁講。佢話我有啲客喎咧見到我同兩個香港嘅唔系即唔香港sorry有兩個好似唔系本地人嘅着住西裝嘅都幾靚。咁跟住佢就話哦，佢哋做保險啊？香港保險哇？哎系咩？咁我都有嗽個需求或者點樣跟着就call左我就叫嗱其實好多都嗽講。喺頭嗰兩至三次，嗰只客最後都冇嚟買嘅。但系我覺得呢啲全部都係你做單學習嘅點點滴滴。O，跟住咧誒我哋每次去啦咁有一次咧佢就佢就同我講話話我同咗老公講啊佢話誒佢個老世咧原來都有接觸過香港保險。但其實咧喺呢個大陸嘅市場咧。

00:26:23 Speaker 2
你見到咁多人做緊內地市場，做內地單咁多，內地人嚟香港買。佢哋可能僅有一個阻梗咧，繫有聽過香港保險嘅好處。最緊要就係你有冇接觸過呢一個宣傳。咁跟住之後佢就話我老公咧誒佢老公系做咩咧做一啲誒類似補習社而呢個補習社咧佢哋就叫做聲稱系保送佢哋嗰啲誒誒同學仔去清華或者北大嘅。咁即係一啲對標嗰啲高端嘅一啲誒家庭啦咁跟住之後咧，佢就話喂，不如咁啦誒我

嗰個我嗰個個校長啊，佢就話喂都好想聽下喎咁有冇機會你去同佢見下面啊咁樣。然後呢一個咧就係第一次見啦佢嚟香港時候嘅買啊跟着帶佢玩啊咁樣好搞笑啫連埋合沙灘嘅。另外一個問題系嗰個叫咩冇啊。

00:27:20 Speaker 2
我真系唔睇到點解會同佢哋行沙灘。即通常咧，我好得意嘅，我揸車啦。跟住食完嘢之後啦，跟住我去邊度啊跟住唔知我唔知去邊度啊哦去個沙哦哦哦去旅行咯。跟住真係就去咗行沙灘anyway啦。今日咧就呢一個咧就係我諗疫情嘅時候約返佢哋所有人出嚟見面，見一張相咁樣咯OK好啦嗱咁繼續喎。頭先系10月嘅19號。12月12號咧，第一輪嘅重慶客户就嚟啦。咁我開始講點樣由第一個客户點樣延伸到後面之後嘅客户，大家可以之後有機會點樣做。咁呢個呢個客咧就係我講嗰個哦校長啦。咁呢位校長咧就係喺完重慶之後，佢又喺唔同嘅好似試下睇下，即系打佢嗰度嘛。

00:28:17 Speaker 2
系啊，但佢就冇好多嘅。系啊咁，佢咧就諗當其時咧，佢係諗有幾個城市繫有佢嘅學校。即報集平啦咁啊咁，我哋覺得哇咁嘅機會一即係一定要試下見下佢啦嘛見到嘅時候咧其實佢都諗好直接同我哋講喂其實咧你哋系咪你哋補習噶嘛你想唔想邊個我個個都問你呢啲噶啦想唔想邊個我都問跟住我成日會兩萬幾人真係唔知喎好似話我因為點解咧其實咧佢做得好好，系繫同我講話，佢系邊度啊乜乜咁樣。其實嗰啲唔重要。你要記住你面對嘅嘅對手唔系嗰個人，其實真係你自己嘅人。咁我就話我唔識喎，冇好清楚因為點樣點樣咁樣。跟住佢就話不過有個問題就係咧我同佢聯絡咗好多次但系佢一次都唔上嚟啊佢冇上過嚟咁我都系同佢講話諗我有啲諗諗我呢度嘅。

00:29:16 Speaker 2
諗老師可以介紹俾佢，佢都冇上嚟喎咁我話公姐喂，即當有咁講啦咁我我放心冇我哋。我哋嗱當然啦，當你哋去做到單嘅時候咧到市場嘅時候咧你你唔可以俾到你個客户知道。你未簽過大約單。佢問你嘅時候，你你要話哦系啊，我做開嘅啲乜嘢啊邊個城市啊去嗰陣時我就哦系啊系啊其實我都會主動去見下啲客户咯因為今次嚟見面好重要，俾你認識我係一個咩人。到萬一第時嚟理賠嘅時候，我都會咁樣做。咁佢就會覺得咦呢個人好似真係可以介紹出嚟喎。咁跟住之後就佢就話好啊，來緊我搞個沙龍啊，因為咩知咩叫沙龍啊我嗰陣時都唔都系唔知嘅乜沙龍咧系錢頭髮嘛所以然後沙龍咧就係call埋大家一齊去聽嘢嘅一個講座叫沙龍哦我搞個沙樂沙隆啦。

00:30:14 Speaker 2
咁諗我我我幫你搞一個我自己學校嘅，我去叫一啲諗諗老師嚟聽。咁啊搞咗第一次。咁啊其實當時都膽粗粗，完全未做過呢樣嘢。咁啊諗個沙龍講啲乜嘢咧主要系講case去分享究竟呢個客買啲乜嘢點解咁樣買最直接噶啦啊咁講完之後咧，今日有班人咧就加上微信啦當日想加左都有成20個新嘅微信。

00:30:44 Speaker 2
其實不斷都係唔知得唔得嘅，喺嗰個10年裏面不斷飛。好啦，跟住之後翻咗去

咯。跟住同我講佢話詼嚟緊又再過嚟啊我又又因為我喺民生銀行識咗一啲堂長都好friend嘅不如都過嚟搞下沙龍啦咁樣。咁啊，跟住搞咗兩個一個就係喺詼銀行個conference room度搞一個另一個咧就係詼喺另一個地方搵咗一個好大嘅地方就搞。咁咪變咗多咗呢啲經驗。其實呢樣嘢咧，喺之後咧，我少做咗呢啲生路。但系喺當其時咧，詼嗰個情況咧，係因為大家其實我覺得內地喺當其時嗰個時間系未有好多小紅書。未有好多一啲一啲媒媒體可以令到你好快知道佢保險咩嘅嘢。好快直接嘅就係人與人之間嘅傳傳播。即刻上埋其他人就想了解。

00:31:42 Speaker 2
咁跟住之後就用咗呢個新我哋用我呢個新嘅做法。咁跟住就話不如你都叫多人嚟啦，都系做下喂其實不如咁啦。如果你哋嚟嘅話，其實你都唔一定要趕嚟，你都多想多啲人陪你一齊嚟玩噶嘛咁樣。咁到時我哋設定一啲啊去玩嘅一啲行程，其實都可以誘導令到佢想嚟香港做呢件事噶嘛好啦，噉啊大家睇到咯喎其實當其時真系排隊買保險超級多人系多人多詼。詼我哋我哋嗰個詼呢個尖沙咀啦，系打開門咧，就已經系全部啲人企曬度嘅。排隊交錢同埋要要做詼投保。因為嗰陣時我哋冇買iPad度做做驗證。咁跟住之後就開始嚟啦咁啊呢好呢啲朋友真係喂Goodjob啊嘛好嘛跟住咧好啦，我睇到有哦詼頭先10零號啦去到廿六號咧。

00:32:39 Speaker 2
基本上咧，啲客咧差唔多系真嘅。我記得，最終喺12月裏面咧，呢一個月裏面來香港投保嘅重疾客咧，多達19個人。其實好得意嘅有時你唔好低估詼你內地嘅嗰個人與人之間嘅傳播能力。佢繫好快咁傳過去出嚟咁佢覺得正佢又想去佢話嚟緊個去咁咪同人哋講咯同人哋講嘅時候。咁，你又有機會見到佢嘅時候，佢咪嚟咯呢一班咧。呢個系我先睇下詼。呢個系行長嚟嘅，呢個係做生意嘅。呢個係佢老婆女啦咁啊，呢個係行長嘅老婆啦好多行長咧冇嚟到佢老婆嚟咗咁後尾因為佢哋嘅身份未必有真系攞到位。咁啊跟住咁啊又佢哋因為介紹咗呢一個，一個踢足球嘅朋友。

00:33:34 Speaker 2
踢足球嘅朋友咧，又介紹咗一個另一個朋友呢度做詼做啊啊啊，各界嘅另一個朋友就係咁。其實我話俾大家聽，我當其時做嘅單唔大好細啫。因為你身邊顧客身邊啲人系買啲乜嘢咧，基本上佢哋都系買呢啲嘢。當其時我記得我喺呢度買嘅系一張詼藝集送佢仔嘅，佢自己冇買。佢嚟咧，同埋佢老公。佢老公後尾都一齊嚟買。但系，佢老公咧因為有三高，所以癌症唔批。跟住之後全部都係買癌症大概我set俾啲客嘅嗰當其時啊我set俾嘅詼客嘅嗰個保額大概系10萬蚊美金。系啦第二啲咁嘅單咁啊有啲人咧可能就會主要係兩種會去其實如果真係做導客咧一系就買癌症因為癌症同香港香港同大陸嘅癌就差好遠。

00:34:31 Speaker 2
系啊，好有分別。啊咁詼，另外再買儲備品。啊咁樣啦咁多其實都詼都系講真，都系去啲遊客去嘅地方啦呢度你大家知唔知邊度應該知道啦我覺得飛機啊係咪其實我話俾你聽即係觀唔到詼重慶呢班客詼我第一次帶佢哋去飛機之後佢

哋全因為佢一part一part嚟噶嘛一個全部哇點解冇間咯嗰間好正咯正啦又唔系貴，又冇先，又見到大家排隊啊嘛一定繫最好啦。系嘛咁我又唔使食好貴嘅嘢，當其時。咁啊我開心嘅話19張相即其實嗰陣時已經喺度喺度group曬嗰一紮人係啲咩人啊其實都係帶佢上山頂啊咁樣詼可能去講食買嘢啊就係咁。其實喺當中呢段時間咧我都學咗好多嘢出嚟點樣做消毒。

00:35:27 Speaker 2
其實我覺得，我喺過去呢10幾年做內地客嘅一個詼好重要嘅重點就係你要懂得點樣做招待。因為其實咧，顧客咧喺你身上感受到嘅嘢咧，佢會將呢一個感覺咧去轉介俾其他佢身邊嘅人。就話俾你聽哇呢個飲酒好好啊亦都有啲人咧。我記我諗下先啊喺重慶詼嚟嘅人咧有一啲系我冇見過噶，佢一齊嚟真繫有。詼佢最後冇買到嘅，系過期。但之後咧，佢又介紹下俾我同埋之後嘅時間咧，佢都有同我買嘅。啊咁樣咁所以咧詼我就想同大家講其實咧有時你唔好睇低一個機會就好似飛雲即繫頭先嗰張圖你真係捉緊嗰個機會其實後面就有好多嘢衍生。呢張圖就係我去過嘅地方喺全中國裏面。

00:36:25 Speaker 2
即繫好似我可能頭先阿Jeff咁講啦，可能啊啊就算Evan啊，會想聽到哇。之前嘅兩個目的地，你你你有冇機會有咁多客其實我都好話俾大家聽呢度呢呢只地方咧都有外客嘅根源嘅。去得最遠嘅地方系烏魯木齊點解會有一個烏魯木齊嘅地方咧其實我都覺得好amazing詼當其時我做單嘅第一至第二年咁樣咁詼，我就已經。啲客裏面都有介紹咗，餵我我有個詼詼生意夥伴過嚟，我一齊食食餐飯。佢係來自烏龍茶嘅，系一個華人。即系其實都係啲佢唔咪漢族啊嘛定咁樣anyway咁跟住之後原來佢喺詼大陸係做一啲關於買地啊嗰啲咁一定好有錢啦。咁樣anyway即其實我就會覺得無論你有。

00:37:19 Speaker 2
一啲可以做到嘅機會，即系當然你覺得有好多客嘅時候你可以揀啦，但你冇客嘅時候你就唔可以揀。去多啲唔同地方，即繫有咁嘅機會你就會要去見一啲人。即其實我覺得個道理就係詼當其時我一幾年嘅時候好多個大陸單都系衍生喺廣東省。咁點解廣東省特別多人嚟香港買保險咧唔系因為嗰啲人特別中意香港保險，係因為近。因為有人好願意過去同佢去做一啲。嘢令到呢件事成功。大家有冇諗下，其實成個中國咁大，10幾億人。有啲地方真系冇入去。包括我之前講過，我頭先講嘅重慶嗰個人都唔去啦。咁我去咪成功開咗呢只客户嘅level咯。咁詼有一啲城市咧，系我同阿童一齊去啊包括嗰邊嘅巴黎啦威啦阿B啦咁其實詼我會建議大家做一件事如果。

00:38:19 Speaker 2
你哋真繫有一個內地嘅嘅機會。我會建議大家可以試下找一啲，唔好找我哋搵一啲partner，partner一齊去。詼我我攞咗新嚟做一個例子啊詼喺詼開關之後咁啊，我想有一次同我講哦喂哦C文啦，我有個詼有個客咧詼想同一齊試下。

00:38:49 Speaker 2
詼，因為我都同佢講，我話其實做做單呢可以兩個按去試下一齊做咁，大家互

相去學習。咁我又我要佢冇同我講嘅。系啦咁呢個都可以講多少少其實真系會幾好嘅成績。咁啊哦後我又問你話嚟詒想想詒開唔開口啊問佢有冇介紹跟住哦好好啊冇帶開唔開口啦。咁我就同我開心講喂今日我開房咧，我哋做嘅嘢即其實都系做招待。做招待，即嗱其實咧你喺個過程裏面，你千祈任何一樣嘢都唔需要sell sell咗我就算啦。啊純粹招待俾一個好印象佢帶翻去。咁跟住呢個客咧，其實我哋中間詒做好幾樣嘢詒帶佢去詒哦啱啱講詒呢一度咧。

00:39:46 Speaker 2
最後同我哋買係買啲買一啲好細嘅嘢。不過佢系一個已經系冇新嘅客。詒我唔知呢樣嘢大家會唔會覺得唔繫咁好啊如果有一個完全唔系佢嘅客咧，亦都有好多人都講過嗰個啦因為如果佢有客，佢加單咁學你啊咁樣出去做service。詒另一個係一個詒上海嚟嘅人但呢個外國再開埋佢入幕添上海嚟嘅人又話開户口。咁，我記得嗰陣時候，哇都笑到咁樣。但你詒，如果唔介意嘅話，我想你你揸住架車。咁咧就我就詒繫要摸佢。我又負責喺喺架車度摸佢。我OK好冇問題啊嘛咁啊成個過程咧就接啦記住啦我就好中意喺機場接佢哋嘅。所以其實我收到主動衝嘅咁我就係咯咁我就接接佢哋啦咁啊喺成個過程咧大概詒半個鐘我去跑埋地。

00:40:43 Speaker 2
咁我就全程funding，funding傾偈。我想用最短嘅時間令到佢得到最大嘅信任度。咁我跟住之後，funding啊你其實你香港幾次啊通常我問啲嘢就係詒一啲冇殺傷力嘅人。喂有啲乜嘢咧詒兩幾次香港啊嗱呢啲大家可以問一問題啦請下兩幾次香港啊中意香港食啲乜嘢噶餵你喺香港詒詒詒有啲咩你之前你好深刻個地方啊，咁其實你攞咗啲資訊咧，大概知道佢係啲咩嘅人。咁啊同佢傾偈嘅時候咧，佢又同我講哇之前系啊詒古惑仔嗰個年代啊，嚟到呢度啦特登去銅鑼灣睇啊嗰啲。咁你即系咦佢講呢啲嘅時候你可以同佢jam下，即系嗰段時間嗰啲電影啊咁樣啦。今日喺短短一個半個鐘頭咧。今日哦系啦跟住佢又話餵你哋你哋詒多唔多嚟上海噶我下次嚟食飯啦咁嗰啲我會好呀好嘞一齊問。

00:41:42 Speaker 2
一萬一個冇台用嘅咁，我哋就話哦唔會啊。咁我哋都有啲，我哋都專係做呢樣嘢詒，做做做資產管理嘅。即系我哋嘅好多客咧都會有有時可能有需求，佢就習慣就會飛過去變去嘅。哦聽講你不過咁其實多唔多外國人嚟買咧哇咁開咗呢啲咧就可以直接講啦。你冇咗之前嗰啲大兄弟喺度好難開到後面嗰part因為再講下之後跟住佢話哦好嘛詒跟住我冇拎八個其實都系咧以前啊佢系做咩咧佢做電影嘅。

00:42:12 Speaker 2
詒哦，而家都系騰訊啊，定咩點公司嘅負責人揾資金嗰啲人咁所以多少少啊有啲咁嘅嘢。咁佢就佢就話佢話詒詒詒我哋其實你詒。詒詒哦系我以前咧都做過保險噶做過三個月有冇聽過王磊啊咁樣講哇你唔信嚟嘅我當有噶嘛又唔知個真係哎呀冇可能有啊乜香港得唔得嘅我都OK嘅，通常我就唔會踩啲啲好好嘅我OK啊，咁就做MP多啲咯。我係咪MP啊咁樣搞搞就算啦。跟着就嚟，但系多數

就係有幫啊。我冇聽過補成可能都好似OK嘅不過東北人之後咧你feel到好似繫有少少feel喎但系我又唔知道第一次會太重拳定系點樣輕拳先啦咁樣咁跟住之後咧好幾多哦咁啊即系唔好意思啊嘛嗰次就。

00:43:06 Speaker 2
放低啊，唔好想走。放低咗我哋啦，唔好想佢爬車啦。咁我就咁，佢哋就我就一齊喺嗰個門口度。咁佢報煙啊，我就去坐傾偈啊。咪即刻有傾偈。今日系嗰個moment咧，今日可能人少少咯真系去到哦其實咧你哋香港咧買啲乜嘢保險俾我驚我講出樣嘢中間我就講咗話我哋客睇啲咩類型嘅人佢點解要嗷樣做因為可以規避一啲風險系咯咁，我哋先系講咗呢個嘢。咁，佢就可能因為呢樣嘢，佢想取消我問問喂其實你係咪賣啲乜嘢啊點解佢哋會咁樣賣啊跟住我就我就哦系啊因為佢哋就係其實我都系用緊詒嗰陣時嘅充裕未來啊依家GIF啦咁嚟講哦哦系啊其實大家都係一啲點點錢去投資啊其實將個錢轉到過嚟噶點樣點樣咩呢啲話術跟住我就哦喂其實大概買幾多啊噱大家通常聽到呢啲會開幾多。

00:44:06 Speaker 2
啊系啊，系嘛噱我以前我我我唔系講以前啊，以前咧，我真係啱啱做嘅時候咧，我成日開一啲5000美金啊一萬美金啊咁佢冇所謂嘅一定買噶。但最後其實唔係佢想要嘅嘢啥嘛咁我就話當時我都我都幾失望嘅。哦通常我都係做五萬蚊美金到啦。我想間五萬蚊美金嘛因為啱啱好五萬蚊美金就係按本際嗰嚽嗰個錢啊嘛，跟住我，我冇有道理嘅。咁詒都系嘅咁樣，即繫有個時候好似好開心行嚟咁咯。查表啦，系啊你噶嘛點解先話OK嘛咁啊哦傾下啲嘢哦OK。今日知我做緊咩啦今日又佢又哦咁我可能又會睇下啲咩嘢先跟住我俾佢就係講到依家。今物就講俾聽做緊邊個搞掂。

00:45:01 Speaker 2
跟住之後，佢就翻咗去。咁我記得咧，詒詒當其時我哋同佢做啲咩去跑跑艇啊嘛咁我開門口啊嘛咁跟住之後就最近啦隔籬就有間茶餐廳，就係叫做寫個叫咩名幫你講下叫咩名陳興陳興Yeah陳興就食呢個。咁佢就會覺得啊我都幾得意喎呢間好食喎咁樣跟着又講下啲歷史啊，俾佢睇下以前張國榮啊梅艷芳嚟呢度。咁突然之間成件事就企喺度影相啊嗰啲你知系嗰啲嘅啦。咁跟住之後後尾就詒好啦再送埋佢走其實成個過程用咗幾個鐘頭嘅。今日翻出去，今日同埋大家要注意一樣嘢就係當你見依一紮人嘅時候，你必須要將你嘅WeChat要做好因為佢會加咗你之後擺喺你後面啲人。

00:45:55 Speaker 2
首先，我有個有個唔好嘅經歷，就係我冇嘢睇啊嘛咁啊你要睇不如睇到你有你嘅工作啊你開會啊你會上大陸啊或者好多唔同嘅業務。關於保險啦，當然啦咁佢就會開始對你好興趣。睇呢啲問呢啲咁咧就詒詒我我就諗下不如試下有冇機會send個proposal俾佢啦咁當然如果真繫有機會send proposal。就將產品名同埋嗰個公司logo所有嘢全部刪曬佢，重新做過一個一啲嘢出嚟。冇講有幫我，唔可以講我產品嘅。跟住之後咁啊真系你好似冇乜feel咁。跟住之後就那一

次，就咁啱諗諗諗我同阿威信咗喂不如真係想去啦喂上去啊唔緊要咯你話我想上啦我想啦嘛咁咪上去咧，就係同佢見面其實我哋嗰陣時咧。

00:46:53 Speaker 2
都系諗我唔會系五萬蚊嚇親佢嘅，咁啊不如做個做個兩萬啦，做個三萬啦。咁啊三萬啲咩好咁樣啦佢有兩個女嘅嘛，即系套用佢女度攞錢咁樣咯。咁我最後同佢見面嘅時候咧食飯其實冇冇乜做啲咩出嚟食一間食一餐打邊爐跟住嗰個人就飲咗好多我都未試過見過會想嘔可能就係飲到嘔我必然都喺度諗諗有張相不過送俾你。嗯，系咁啊，跟住就諗諗一見面即刻就傾同佢帶咗老婆出嚟，帶埋兩個女出嚟。就即刻傾我諗傾咗大概15分鐘度嘅五萬蚊咪講好。O系啦可能老老婆喺度啦唔好意思咯，但系佢又得嘅嘅。佢啲錢咧就係現金嚟其實好多客都繫好多客都繫因為佢哋好。

00:47:51 Speaker 2
唔唔，secure嗰個放喺個銀行度，我哋會放喺諗啊即系即系一個自己嘅地方啦。咁就跟住之後就諗真係過嚟啦。跟住之後就諗開始買單啦。我諗大概都系用咗兩個零月度啦。咁跟住開咗呢個啦，咁跟住我就我我又同我想去打哦哦不如諗下今次做完之後諗諗我哋一齊做翻只嘢睇佢買完單。收完單嗰個月再見到佢一次，因為嗰個月裏面咧，其實佢對你嘅信任度系最深。咁你再搵佢嘅時候，佢都最知道點解要買保險。其實好多人買完半年，佢可能會後悔或者半唔買兩年，可能有啲會後悔。就把握呢個黃金時間嗰一個月內我上去咗多次咁上去多次咧又會有介紹。就係呢啲先系估唔到嘅嘢都系跟住之後但當然唔係一上去就即刻有嘢翻嚟啦。

00:48:46 Speaker 2
咁跟住之後慢慢有人介紹咗個個啊，就買得再叫賣10萬蚊嘅夠。再買多張嘅小朋友嘅一個皮質，佢就去到成10。萬蚊部分用。我所以見到其實嗰啲人嘅購買力繫有嘅，只不過等人哋就係你有冇呢啲人喎第二就係諗諗嗰嗰陣你講唔講做搵唔搵到佢需要 OK 好啦咁啊繼續咯咁諗同我頭先講。

00:49:15 Speaker 3
緊系我自己。

00:49:37 Speaker 3
嗯。哦，其實就係咁嘅。

00:49:39 Speaker 2
飲酒系後面嘅事情。系啦，咁啊去。我哋就直接同佢講，我哋不如約個地方。跟住我話大家食飯嘅時候，我帶埋老闆出嚟講啦。即系呢樣嘢都要逼到你直接去開口同佢講咁，佢就都OK咯。咁咪咩咯就就有咁啊亦都講下啦其實咧嗰個客到今日嗱呢張單簽咗三年噶嘞到今日都仲有客介紹諗最近佢嚟咗香港咁啊。

00:50:09 Speaker 2
諗我想同佢去西貢食嘢啦咁我今晚我上去上海就錯過去啦原未錯過啦咁翻出去之後咧咁啊同我嚟講哦，我都有個朋友想了解下個東西。諗你可以搵下佢跟住

之後就加佢微信啦跟住我就我通常會做一樣嘢，就係如果冇辦法見嘅時候咧，我去同佢做一個FaceTime。諗佢哋就係用一個微信一微信一。喂系咪信，啊，先同佢見個面，因為我都想睇下佢系咩人。當中咧都俾佢睇到我係一個即系我，我一定要着西裝啦。咁我就搵啲好嘅嘢俾咩啦咁講完之後咧我就再去上海再見佢嗱呢個暫時未知嘅希望有機會再畀到好消息大家啦咁約去一個coffee shop直接同佢傾亦都系因為我哋執到啲樓單但原來咧呢個客咧喺補食。

00:51:08 Speaker 2
又亦都見到嘅咁，當其時哇咁啱啦。保誠開正我份直接同佢講，究竟有啲咩好定唔好啊或者咩咁我唔踩對方。但系通常如果真系compare保誠嘅大家都知道實現率啊我都會話其實好大間公司，但係個問題就係嗰幾年佢做唔到實現率嘅話，系啊因為有疫情噶嘛。但如果一個咁嘅風險呢間本公司都做唔到呢樣嘢嘅話，我哋公司做到噶話咁喺長遠嚟講你梗係放一個比較有信心嘅一個地方或者好地方啦。咁最後，諗佢話有興趣嘅。咁但系，我哋嘅做法就係聽完之後咧，我哋會諗再諗間唔時去下問暖啊。會喺佢個post度留下言啊，like下令到即系令到冇冒泡啊嗰啲叫做諗令到佢嗯知道知記得你啊。系我要答你噶嘛咁嗰啲啦。咁去到某一個位，我哋都會講嘅就可能諗優惠咁樣優惠喂其實去到幾多嘅優惠不如咁啦啊。

00:52:07 Speaker 2
啊黃生，你等陣會講下邊人啦通常我就會用呢啲方法。好啦咁頭先，主要就係講關於我自己點樣開我嘅一個內地嘅市場啦咁樣咁跟住之後咧諗當其時咧其實我覺得透過一個人繫好難會將諗成個team一齊去做呢個內地嗰個市場咧去去會會有一個諗分攤。咁當時咧班尼啊同埋阿彪啦。咁，當陣時，巴里咧就唔係屬於我嘅直屬團隊。咁系一個諗啊隔籬嘅同事啦，即系佢系天匯同事啦。咁啊威就係我嘅同事啦。咁當陣時咧，我記得咧啊巴里咧就開始做內地市場。咁我記得嗰陣時咧阿巴里咧就有一日去度打俾我佢叫我喂阿星君諗，我有個客嘞點解講有個朋友系賣表嘅喺三寶。

00:53:04 Speaker 2
咁，佢就同我講餵我諗佢同我講話有個買表嘅客咧，想想嚟香港買保險喎。我又冇機會去見下佢啊咁樣。跟住再同我講咯喂不如如果系嘅話，我哋一齊做啦因為咧其實我會覺得咧其實我同佢咧喺嗰個時間咧系共贏嘅。諗，我可能喺諗之前喺重慶嘅一啲經驗亦都可能可以幫到佢同樣地，我哋兩個人都係互相去學習。咁，所以我就好建議大家，可以搵你嘅partner一齊上去大陸咁樣。咁跟住之後啦，咁我啊同阿Benny上去啦。哇呢呢個咧就係冇可能嘅最後都簽唔到11年前啊首年先啊。咁呢張單其實唔大嘅，但系呢個客到依家我哋都仲繫一個好好嘅良好關係。好嘛好啦，咁樣特登搵翻我琴晚我搵哇有冇啲喺機場嗰陣時真繫有會咯。

00:54:01 Speaker 2
真系會喺架飛機度，我咁樣打下拍過。啊咁，跟住anyway。我哋張機呢個勁早，呢個如果冇記錯，應該朝頭早5~6點嗰啲成日就七點幾嘅機嗰啲嚟嘅。諗

一路嘅哇好正嗰陣時。系咯就係咁咯系咯我試過有一次同我妹去一次好難，我覺得繫好繫都幾辛苦啊經歷第一個喺詼湖南常德佢真繫好正嘅。嗰次我哋去系嗌啲客介紹，其實嗰個客最後我買啊有買到嘅，有買到嘅系一個北京客介紹我去咗烏魯。跟着我記得我哋book間酒店去瞓晏晝。晏晝瞓幾個鐘頭，跟着之後即刻哦好辛苦嗰種突然之間扎醒嗰啲咧哇得走走走跟住就係就係同佢食飯咁樣咯咁不過即呢啲都繫有一個過程嚟嘅。咁咧詼當其時咧，我嘅團隊入面咧就開始有啲同事做詼。

00:55:00 Speaker 2
大家都想去外國市場嘅咁，我我我就開始將我喺我嘅一啲經驗咧，就同佢哋講。其實最大問題就係你要出去。你如果真係喺度諗點樣做咧，其實都冇意思嘅。你出咗去，你最多唔得啫。但系起碼有經驗幫到你之後，我可以答啊嘛咁啊呢位同事啦唔知大家有冇見過啦咁啊之後就係一個成為咗呢個COT.系啦咁但系依家佢就唔使再話有啲問題發生咗冇講。咁，我哋呢個邊啊，我嘅上年MDOK啦。咁啊詼其實都未試咧。佢系佢系我嘅中學同學嚟嘅。咁咁佢以前係做緊咖啡嘅。咁佢詼詼都好相信我哋市場但系都未試都冇一啲叫做人物或者資源。咁我哋就係喺度諗下有啲咩可以攞咧。咁其實唔繫喎你連咖啡都未學都有機會有一啲系內地人噶喎你有冇佢哋contact啊咩樣。

00:55:58 Speaker 2
佢慢開始，就建立咗佢呢一個嘅人物啦。而呢個人物咧，亦都介紹咗起碼10個人以上嘅人。其實我我成日好多嘢就係佢未必買都好啦。其實你上去咧唔系話你要簽單或者你好有目的性要做啲咩，不如攞張人物先。人物都未有，你唔好講話佢會同你簽單啦。咁我記得嗰陣時咧詼啱入嚟嘅呢一年，佢應該16年入嚟嘅。16年嘅時候咧，咁啱我我個客系喺阿里巴巴嘅。咁我跟住之後其實唔系很多人都得嘅。咁啱會詼可以去哦咁啊跟住之後，我記得嗰陣時應該會同佢去咗就好就係我都冇去到hello hello好似系hello女士係嗷因為我好慣就係嗷咧。

00:56:55 Speaker 2
有時我會去內地。詼，我諗下。詼，去坐飛機嘅時候，我去坐飛機嘅唔坐高鐵嘅好似。我我我好我好中意咧就係詼同啲同事可能去一個地方俾佢打卡。詼你信唔信咁樣嘅可能廣州深圳都得噶咁俾佢啲客知道佢有內地客。咁呢張相咧都好耐之前啦，我記得當時同阿Will喺北京見面遊行嘅。我哋就去咗詼水立方啊，其實系遊覽嘅。詼咁啊，當然佢有客機有客機，但系咧第一個下嗰啲啦咁咪試下啦又用即系我我我好欣賞大家一齊一個哦hello hello跟住之後我就第一個下咁咪跳開啦嘛跟住之後就嗰幾日就喺度影下等開2024新年嘅好慶嗰啲啦嘛。

00:57:51 Speaker 2
即系如果真開到個市場，真係正喎成日都可以嚟嘅咁樣，我哋成日都去換你啲咁樣嘅嘢啊。系啦，咁跟着詼呢度啦阿妹啊，咁啊當其時詼又系詼啱開始佢入嚟啦。咁呢個亦都系詼詼過兩年冇學冇學嘅地方。今晚一齊去啊今晚佢可能佢有啲上課下或者一啲下我就一齊去試下。當然我哋都有嘢做先去啦。咁呢一度咧，就琴呢個呢個咧，就係呢個同事家庭啦。你嘅朋友啦，系啦咁樣。咁啊佢

咧就諗當其時啊，其實佢咧應該我會有一個版面同你講佢。因為上年咧，佢係做咗諗80幾萬嘅一個case。咁咪完全亦都系一個零嘅人物。今晚等我講少少關於佢。咁咧當其時咧就係諗佢哋都唔繫好知道點樣去做落地單咁但系其實都系一樣啦打中人物先啦。

00:58:48 Speaker 2
跟住之後，就我記得當時去佢屋企食飯飲酒啦，就係呢一個飲嘢嘅一啲朋友。點知原來屋企系酒店嘅董事咁樣咁，跟住之後咪試下點樣做啦最後我做唔到嘅。但系我覺得呢個都係一個好環境啊放佢放我哋。咁啊呢度後尾啦咁啊系啦冇有喺深圳啦跟住你間間講到時先話同阿彪。去咗啊，唔瞓覺啦咁跟着系啦，呢個同事啊咁啊都即其實唔好有同事我睇翻拉原來都有一啲大家related嘅喎咁啊當中點樣去諗建立個客户關係啊其實喺中間去同啲客一齊，佢都會瞭解到我哋文化。其實你同個客户對答嘅時候，佢都會幫助到去拆解諗內地嘅問題啦。咁樣呢度就淡仔啦。OK，其實呢兩個好搞笑。

00:59:45 Speaker 2
想唔想介紹下嚟香港打針講下笑慶嘅話，打個MHPV九價啲嘢冇得來咯。我跟住之後識咗啊咁啊重慶入嚟嘅咁啊呢個冇法補欠呢個介紹咗人俾我。O系啦呢位有啦諗嗱你見到佢咧嗱呢位都系咧就其實我而家想另一個想講就係一個完全又係零嘅人物。咁可能去會先問你諗感覺諗都有啲年紀啊咁行出去，可能啲客會buy你多啲啦咁樣。咁其實佢咧喺佢未入嚟AI之前咧，其實佢系做補習嘅。咁諗當其時我同佢認識就係因為佢舊天嘅一個一個同事啦咁樣。咁喺我當時走嘅時候咧，佢個經理都有走，都要離開補習。但系咧我記得佢個經理咧嗰陣我問過佢個經理啊唔會啦唔入唔入公司啦我哋做book架啦咁樣。

01:00:42 Speaker 2
好啦，最後嘅後果就係屋卡關公司啲冇埋添。好啦，anyway啦咁樣咁當其時咧，佢哋嗰個諗團隊咧就變咗系做一啲物業資料嘅。啊咁啊因為呢個情況咧諗我就識到佢啦。其實我嗰陣時都係見到面嘅啫。咁咩一個物業資料可能去參觀啊跟住之後佢就知道我，因為佢知道我一直都系做內地市場嘅。咁開始問我喂可唔可以其實諗如果做內地市場應該點樣做咁，我尾就諗佢又真系入嚟啦。都未試下佢啦。咁呢個就係中間嘅時候啦，都未開始做到作家嘅。喺開始嘅時候，可能做翻啲舊有嘅項目啊咁樣其實咧我都幾欣賞佢，就係佢好有毅力。因為其實佢系一個運動員可能因為佢系一個運動員所以佢對於呢件事，佢唔會好急。雖雖然個人繫好急嘅但系佢會每一次都會去說服自己做。

01:01:41 Speaker 2
諗咁捻容易咩唉你一落單講咁多，你都做到啦即佢成日都咁樣講，即識佢嘅人都知嘅。咁其實佢嗷樣講，我更加會覺得哇真系啊爭啲乜嘢我都會諗。OK，咁啊呢張相就係佢諗我張相嚟我哋嘅諗direct區嘅一個諗book book a啦好啦嗱呢個咧都可以可以講下。嗱，其實咧，個時間段咧我都特登caption。2023年嘅八月入嚟嘅。咁喺八月廿四號咧，我第一次同佢道出差啦。其實我嗰陣時同佢咧，其實佢都唔知自己有啲咩人。其實每個人都一樣，佢都唔知自己有啲咩人

可以做咁。我記得嗰陣時候乜嘢都試我就講話你唔好理總有啲乜嘢都可以試曬俾我包括啦你有啲咩人系同大陸有背景嘅喺度做緊嘢嘅或者去到公司嘅邊度除。

01:02:40 Speaker 2
你寫咗出嚟，另一樣嘢咧就係小紅書。開小紅書詼做做呢圈詼詼咁呢度點解會上去咧我唔知大家有冇試過玩下小紅書玩下小紅書，舉手好嘛有啦系啦有冇試過有人私信你又喂喂正喎你好靚香喎好好食喎嗰啲啊系嘛跟住啊我同佢哇正喎我都覺得。我個農業嘅，就係成日譬如呢個同事咁樣去啊，等等。我哋去下龍江，其實嗰龍江聽到都知咩嘢啦。詼咁樣之後我去睇下啦，冇去做跟住都系嗰啲啊用咗兩個鐘頭時間就翻返嚟啦。講到好正嘅但佢都唔系嘅一個度哇其實我冇有機會親啊。詼有知道有人講即係大家都試過啦系嘛都系都系龍哥啊哦都繫試過啲嘢跟住打俾我。

01:03:39 Speaker 2
系啊，咁其實詼我我嘅意思就係佢不斷遇到唔同嘅失敗，但系佢都會繼續想繼續嘗試。好啦，八月12月我都記得嗰陣時咧。詼詼呢哻呢一個就係過閘嗰件事情啦。關於呢件事咧，就係喺當其時咧，我記得佢詼列咗一個人出嚟啦。咁有一隻系東莞嘅，東莞咧嗰個就係佢以前喺補成嘅時候識嘅一個底褲廠嘅老閪話高級咩做做CK啊俾人吹下話俾人CK咁樣。咁啊喺間廠入面咧，嗰個老閪點解會識咧因為佢系。

01:04:30 Speaker 2
詼嗰個廠好中意打籃球，咁咧成日都會搵一啲人去佢廠度同佢比賽。咁阿田咧就帶裏面嘅其中一個隊員啦，咁樣咁佢就話啊都有一個好喎喂。咁我睇到你啲哦OK喎你你去見佢或者去聽你就詼財務管理啊香港保險點樣點樣可能都有機會不過老閪咧就係香港人。咁啊詼詼個廠長咧都要我出嚟打波。詼anyway到最後系冇嘢翻嘅。打咗兩三次波咁啊，OK啊唔緊要啊其實香港都系咁做嘅。系嘛咁另一個咧同一日咧同一個trip咧就見到呢個師兄。呢啲先出飲茶。咁咧就詼佢呢個人咩人咧就係阿田以前打波嘅師兄，同一個阿Sir。嚇咁跟住之後咧呢個人咧就喺大概7~8年前就翻出去大陸做生意。佢以前香港系做地產嘅。

01:05:28 Speaker 2
佢個老婆咧，就係詼內地咧，就做啲小生意，賣下衫啊。最近依家做美容啦。呢個都系一個之後嘅一個一個去成成成功後面嘅單嘅一啲原因因素咁咧詼呢個人同我食飯嘅時候咧佢都因為我同阿田講話你記得啊你唔好將你哋嗰啲囂張嗰啲樣啊你嗰啲好咩不可以細嗰啲咧講出嚟啊點樣都好啦。今次你見到師兄，系一個機會嚟嘅。如果呢個機會，first impression做得唔好嘅話，佢唔會再俾機會你嘅。咁啊我叫佢做嗰個人識嘅就係個人先就係詼一個師弟詼喺內地唔繫好多人嘛。

01:06:14 Speaker 2
詼可唔可以先可以俾可以介紹啲人畀我啊嗰個嘅通跟住我嘅做法啦，就係我幫佢去建立啊呢個講呢個系講勤力嘅男仔啊。其實佢都做咗一段時間啦，想點樣

啊我自己喺內地市場做咗一段時間啦，其實都需要啲人去幫手啊。第一啲嘢咁詒佢又真繫好好。我記得第一日完咗跟住，我就同阿田講喂一聲OK喎。佢起碼，佢會講佢自己嘅經歷俾你聽。話俾你聽唔容易，佢唔系話一定會畀到你。但喺呢個過程入面，我睇到佢有個同情心。佢做呢件事咁跟住之後就開始啦咁啊跟住之後阿田就我諗一個月想去打3~4次波啦可能每個禮拜一次左右啦好嘞呢一張相係咩咧呢張相就係2024年9月差唔多年尾前啊依一個客。

01:07:11 Speaker 2
就係之後，同阿田買一張詒二八萬人民幣，供五年。即系睇下，即兩張100萬咁樣咯嘅佣金嘅狀態。咁呢一個客咧唔系你一見就即刻成功嘅，系24年9月見完之後話12月前會嚟買。跟住消失咗。跟住消失咗。咁啊跟住之後到上年嘅詒九月先簽到嘅，中間都經歷咗一啲嘢。咁詒，呢個可以講少少啦，因為後面詒我會俾啲俾啲佢去過嘅做過嘅嘢啊，去令到大家可以試下去去試下點樣做。詒呢一個大富豪老闆咧就係呢一個佢老婆佢系做美容院嘅。咁當日成日想得啦啊即系真係熟咗啦佢同佢建立咗關係啦啊跟住之後就話。

01:08:07 Speaker 2
詒，佢有老婆都好彩啊佢有好多啲富態嘅。詒，睇下有冇機會介紹俾你啦咁樣咁跟住之後咧，佢老婆又好好嘅。佢老婆咧詒其實都詒都見過我哋兩個人先至會有咁樣嘅做法就係嚟香港我記得嗰陣時詒我哋公司sponsor系咪我哋公司sponsor定唔系我哋公司sponsor即繫收埋演唱會。系嘛我都唔好記得anyway我就係記得我哋幫佢買咗即繫收埋演唱會飛。咁，跟住佢就嚟啦。咁嚟嘅都就交代啦，都系嗰啲啊。詒咁跟住之後就詒見到我哋啦。咁啊即見見樓啦。咁佢就哦冇好咯，跟住之後詒詒上咗去有時去佢嗰個嗰個美容院呢度做美容院咯，同打盹咯。跟住咧有一次咧佢就同我哋講話哇我有一個客咧好有錢喝做帶貨嘅帶貨老闆嚟嘅帶貨呢家系一個咩嘅行業咧。

01:09:03 Speaker 2
就係可能你打一次貨，講兩個鐘頭。佢講緊系100，少則幾10萬。咁呢一班人，大家覺得有啲咩痛點啊有咩痛點其實就係考驗大家有冇得搵到一個痛點嘅機會。其實佢嘅痛點系咩咧快嘅錢一個國家個政策話冇得做就冇得做同大家一模一樣咁咁我而家搵到嘅錢第一我又唔知道究竟我有咩地方可以投，可以放。第二樣嘢就係你又唔知國家究竟會唔會有一日詒即系可能突然間咁講啊大放冇乜冇乜嗰啲技術可行喝嘛，系人都得喝嘛。咁其實你就冇可以有幾多年去賺呢個錢咧咁我哋就有一啲類似嘅concept send去俾佢。啊咁跟住之後其實佢其實佢咧有少少嘅詒詒想法，就係啊我都有喺詒大陸買咗好多份嘅住宿。

01:10:00 Speaker 2
但系咧詒聽人講就係類似嗰啲啦香港嘅駐中次詒個息口高啲喎咁我想瞭解下喎咁當其時我就拜訪下佢啦咁就同佢見面啦咁樣。咁跟住到最後咧詒冇買到我都有諗過原因嘅我記得過去見完之後咧我同我條友我都OK，可能真系年底我都OK，系咪啊都O啊即系詒詒佢賣嘅數目都唔細嘅即系我哋一。擺出嚟講，話15萬美金啊10萬美金啊驚都冇驚過。詒咁跟住之後，我覺得OK喎呢個客咁樣。咁

但係到最後完全唔復亦都冇理過我哋。咁我都同阿田講唔緊要咯諗keep住先啦唔好因為呢樣嘢破壞關係啦如果佢過到去啊OK得啦我哋點樣keep翻個關係keep住個關係就係我哋佢有我哋微信噶嘛我每一次去完或者佢去完一啲地方或者去完旅行咧。

01:10:57 Speaker 2
都會買個手信俾佢，哪怕佢唔出嚟都好啊。我哋都會寄過去佢個office。我問問我哋嘅呢個傻啦，攞地址寄過去咯。跟住就真係咁樣做咯，令佢記得你。系啦咁跟住之後就後尾，佢就落嚟介紹埋佢個合夥人每人買100萬人民幣咁啊15萬美金到三萬美金嘅一年嘅保費咁樣咯哦咩叫睇完先收下表解但系冇時間啫其實咧，我淨係想畀大家睇，究竟佢喺過去嗰一年做過啲乜嘢。咁有好多嘅咁，但系咧咁我又覺得可能大家嘅時間未必好多啦系咪啊。

01:11:36 Keung
諗好多時間。系。好鬼離手嘅哦。

01:11:57 Keung
好嘅，因。

01:12:07 Speaker 2
為我琴日搵上嘅時候咧，搵到好多片段。我覺得好好直接打俾你哋裏面啦，就係佢啦。 OK，我搵翻去上先。啊開頭嘅初期帶佢去買西裝啊，都系呢啲啊咁又生埋嘅咁樣。

01:12:25 Speaker 2
OK咁跟住啦。佢95年嗱睇翻我真系睇翻好多回憶返嚟。佢。啊，即系呢個系五諗23年嘅五月，當其時因為佢係跌得薄哦，即其實佢係掛牌喺book卡所以佢冇法可以報薄。你真繫好有突五月已經第一日知噶啦anyway啦啲我啲唔咪做噶啦咁啊好啦繼續嗱都系嗰樣嘢咯，我有大陸客嚟，咁喺深圳重慶人嚟嘅，嚟度跟着我有冇嘢做啊冇做啊咁，我上去咯。跟住都系頭先我做緊都系頭之前做嘅嘢啦。咁咪俾佢睇下點樣對客啊，做啲乜嘢啊咁佢睇下其實佢嗰啲細心嘅即係呀嚇咁樣擘大隻腳啦嘛點解。

01:13:18 Keung
你等陣先嚇。

01:13:21 Speaker 2
嗯跟住之後咧，就都未入嚟嘅，跟着一齊去去泰國。我聽下，我啲MIB嗰啲咁樣一齊玩啦。嗰陣時好比較瘦嘅，系啊比較瘦嘅。得幫幫忙嘛真系成日都食嘢。好啦嗱諗頭先我繼續講咯咁啊其實呢一度咧亦都繫有一個舊客跟住咧諗諗哦喂因為呢度想生仔啊嘛咁啊我又冇生到合不來又帶佢見下咁樣其實呢個客。

01:13:52 Speaker 2
都冇已經冇吸引力嘅叫做啦咁，但系當其時諗都想帶佢睇下阿根廷點樣做，我哋同依下嘅關係。其實比如知道就係你要同個客建立關係朋友咁樣。咁跟住呢個就係一個諗富二代啦咁想去點樣做啊咁樣。咁其實咧呢一度咧就係必然嘅客

嚟嘅一個北京嘅客，咁咧當其時佢都好無私地會幫手揸車。系當中睇下你點樣做，咁其實當其時佢係冇得落去嘅。好啦，跟住咧繼續咯。又過咗幾日啦，跟住呢度咧就係頭先咪話有一個誒誒酒店嘅太子女啦咁樣，跟住就又想去試下可唔可以做到啦其實當其時所有都系零嘅。不過佢冇有搭車啊其實都可以查到嗰個女人仲去咗。

01:14:51 Speaker 2
去咗廣州融創玩咁樣啦，去呢個地方玩。即其實呢件事咧，我又覺得我做B2B班咧唔需要嗞太多時間。但系你要精準地去睇一啲你啱嘅人咯。咁關於呢個就再講啦啊，今日又坐高鐵啊咩我去唔同地方嗱，呢個就係特登上台睇。我記得誒有一啲同事可能佢嗰陣時當時佢未有啲外地嘅客户啦，咁我話不如上去深圳打下卡啦反正。今日冇乜特別嘢做咁，你可以透過呢樣嘢令到你喺你喺啊啊微信裏面嘅一啲觀眾內地嘅人知道你誒，你都有合作噶。好啦咁，當下時都係做呢啲嘅。跟住咧系啦咁佢都會佢都會陪我哋去見一啲誒NPF嘅客户啦咁樣去做啦咁樣好啦咁啊繼續嚟繼續咯。中間都一路都係未成功好啦到嘞系呢度嘞。

01:15:50 Speaker 2
嗰個就係頭先我所講嘅，佢喺誒帶我去上東莞見底褲廠老闆嗰個廠長。講緊系12月，系啊入咗嚟幾多月都系咩都未有嘅咁啊嗱好特登我哋出去打工啦冇一齊打啦跟住之後嚇咁啊呢班人。都認識下咁，呢一班就係之後佢嘅一啲隊友咁樣咯啊但系你冇嚟，可能佢哋有啲嘢係錢生到都唔知嘅。同埋有一樣嘢就係起碼你俾到呢個師兄覺得你好有誠意，真系過嚟打波。咁我都會覺得先至會有啲嘢可以俾到你噶嘛系咪先唔肯下你就嚟同我攞嘢噶嘛。咁跟住繼續講啦嗱呢一度咧就係。

01:16:49 Speaker 2
我去上海，我同阿B去上海。咁我就同佢講話啊，反正我哋兩個想去上場。個誒機票咯，咁樣正常啦。咁樣睇下個機票，看完之後就話不如咁啦。想去咧誒佢話佢有個打波嘅一個鬼就喺大陸教波。咁我都好都有機會啦嘛想去咯可能佢有啲學生系誒上海人咧咁樣今日上去見佢啦。咁啊，跟住都有誒上去我叫佢誒或者我哋啦，我哋一齊上去大陸誒打波。跟住識打波嗰啲人都有咁啊。
Anyway，就係一路咁樣嗱呢一次真系唔系講笑嘅，真系去到打波。啊不一定要睇好啦正經啱好啦咁我去到打波啦咁啊真系唔系講笑喎真係嗰度先識中文喎。

01:17:45 Speaker 2
繫好似嗰啲陀螺，佢嗰啲啊唔系啊呢個好犀利。呢個係一個喺外國迴流嘅一個誒，一個東北人咁就喺上海工作。誒唔記得做咩公司我冇記咗。咁其實佢一般人嘅，咁啊呢個特別投契跟住就就阿田就加張微信啦跟住就好似嚟香港會再招待其實就係嘟樣做嘅咯都係嘟樣做。咁跟住之後後尾其實keep住喺呢段時間都系講緊，系幾多月啊誒12024年嘅一月，即系其實都唔加年。可能到真係成功啦，就係頭先開始開種嗰啲人物。因為人物就會再繼續介紹俾佢咁咪開始咯其實好多時我俾大家睇就係話其實佢做咗一啲佢唔知道成唔成功嘅嘢誒呢一度系你都唔關事啦呢個係因為必然有一班客過嚟。

01:18:41 Speaker 2
要開户口咁，佢又亦都做查核，亦都想睇下你哋點樣做。亦都放自己去打卡。諗大家要記住就係如果你要簽到單嘅話，你必須要有好多你同行嘅互動嘅一啲相片。其他有個人咁跟住慢就開始有啦。然後啲人可以接觸啦嗱佢就跟我就係北京呢個標啦嗯。

01:19:10 Speaker 2
跟住咧，就去到後面啦。其實呢班人都系都系一啲諗頭先個酒店拍錢落去散出嚟嘅一啲人啦。真繫仲多嘅，但系唔好理，即系嗰樣嘢起碼大家都等佢試下先啊。我諗跟住啊anyway，之後就係想俾大家睇一啲關於諗喺佢嘅諗，做內地單嘅路上嘅一啲點滴。

01:19:51 Keung
好啦。好。

01:19:56 Speaker 2
啦，其實咧，中國中國啦，我覺得喺內地嘅市場咧諗不斷咁檢視過去唔成功嘅原因。諗。虛心聽教嘅成功同事係因為其實你冇一個人係諗叻曬，就算做投單都好都有好多唔同做投單嘅方法。可以聽多啲唔同喺呢方面嘅同事睇下有邊樣嘢啱你去做嘅啊諗到嘅時候就要做。親嚟親為做好嘅服務系咩咧就好似我先所講就係其實每一次我哋都會上去直接去同佢見面着西裝啦啊跟住之後就。

01:20:37 Speaker 2
諗，其實真係想為做好服務，繫系佢要你幫佢手嘅嘢都做。啊唔好同客計較。諗咩叫唔好同客計較咧就係諗可能好多人都會計較成本啊即繫可能我我做呢件事，可能啊佢生日喎我買扎花俾佢喎或者話諗買個諗諗蛋糕俾佢喎或者點樣喎我唔會。即系可能買啲便啲啊，或者點樣啊其實唔係因為大學人好睇你點對佢，佢就點樣對你。諗我可以講下頭先嗰個嫂點解會開始對我哋印象去繫好咧就係因為我記得當年時諗嗰個師兄嘅老婆就係送啦，就係話諗生日喎咁跟着我提問咯喂買啲咩好啊跟着開頭又話買啲手信啊或者買啲咩跟住後尾我諗不如唔如同埋一紮花咯跟着之後就佢又揀咗一啲。

01:21:32 Speaker 2
比較大隻嘅方案，咁佢嚟到就係都知系佢啊嗰啲。咁就令到個客都會覺得好有面同埋諗好好。咁所以就之後就肯幫助佢啦，咁樣。咁諗記得提供唔同嘅個人價值喺個人價值方面咧咩啲咩嘢系屬於我哋自己個人價值咧其實除開保險之外，有好多嘢都係我哋個人價值嘅開户口啦或者幫我哋搵個行啊搵樓啦系咪啊其實頭先有一張有一張相咧，我同我B二咧，一個行為咧。佢係最後成為咗我哋嘅一個優才嘅同事。咁亦都系因為喺個招待上面，其實都係客户介紹。但系因為招待上面佢覺得哇如果我諗真係喺香港又冇乜朋友哦哇我都繫真繫好好。其實佢都有另一啲人去叫佢買保險嘅，但最後佢揀咗我哋，因為我做咗好多同保險冇關嘅一啲幫手。

01:22:28 Speaker 2
同埋記得一定要呢個好重要經營喺WeChat建立嘅關係。我成日喺度諗覺得就

係我諗有好多人詼會做自媒體，有好多人做一啲喺媒體上面去宣傳自己。其實詼可以咁樣去分類。我覺得啊，喺小紅書又好或者你係詼詼IG咩都好啦，小紅書啦，你等於你個大海入面，你set一個set一個樓或者set一個廣告。呢個大海入面，咩魚都可以遊過嘅啊咩人都可以睇到，可能啱唔啱都有機會。但系咧詼繫有好有冇嘅啊可能有啲人系唔係嗰樣嘢嚟嘅未嚟嘅WeChat咧就係你已經喺你嘅你已經有一個魚缸。個魚缸嘅魚裏面去做你嘅廣告咁其實對標咧系快好多喎咁同樣地就係你其實你要做咩建立一個品牌其實唔需要sell產品。

01:23:23 Speaker 2
亦都唔需要sell一啲詼詼，真系成日喺度講先保險嗰啲嘢。你會令到啲客户覺得我會想拉黑你。其實最主要就係share下生活，我會覺得詼可以係一個比例，系70個percent繫你嘅生活。20percent繫關於你嘅工作啊，即系一個82個percent繫關於可能係一啲保險嘅一啲知識啊或者一啲方向咁樣啊。系啦咁咧，呢幾個咧就係我最後想俾大家嘅一個步驟。詼開拓內地市場嘅步驟啦，我覺得詼總括詼喺喺個人網絡裏面尋找一啲內地背景嘅人物開始。透過消閒嘅接觸去佢哋get一啲內地嘅宣傳其實我覺得最重要嘅係二，系二其實你唔會知道。

01:24:20 Speaker 2
有邊啲人會介紹到啱嘅項目俾你，但系你一定要接觸到圈層先。因為圈層係可以變現，冇得系啦咁。但系就係你大家唔知邊啲咁嘅，所以我覺得係咪都照去啦唔好喺冇有需求。系啦當你接觸咗個圈層啦，就唔好喺一個冇需求嘅下我或者我錄音為取搜查物推搜查品所以大家認咗就可以講法。系唔好喺冇需求之下推銷產品，先建立咗彼此嘅互信。你諗下，如果個客連同你嘅關係互信都未有嘅時，你推咩產品啊系咪先詼提供個人價值吸引客户嚟講點樣做頭先教咗啦詼做好招待呢個係對非常之重因為招待會令到佢會將詼你嘅嘢話俾其他人知繫好深刻。同埋有一樣嘢要做好招待就係。

01:25:19 Speaker 2
佢會影相，喺佢嘅微信度朋友圈度發出嚟。我問你哋呢個咩人嚟喎點解會有呢咁嘅嘢喎都系記得同啲客去招待嘅時候必須要去努力個樣最好你自己揸機強迫佢影張相啊即係冇強迫啦之後哇佢話我死咗一餐飲啦咁佢就會即刻影咯好冇咯咁同埋詼最後啦就係一個交談中嘅時候找出客户需求同埋痛點然後提出解決。咁就係一個我覺得詼，正常要做嘅一啲內地市場嘅步驟。系啊。咁啊最後俾我自大嘅。高啊，系啦即係因為我嘅經歷就係高喎，冇你個機會，系大細遠近做咗先，你就會有多啲經。咁今日就分享到呢度。我。

01:26:14 Speaker 3
繼續講啦好嘛好好好好好，咁啊，我哋繫到先啦。Stephen啦，詼有一個好精彩好好貼地嘅分享嘅。咁啊，詼時間當然繫繫好充裕俾Stephen。咁我希望佢可以分享到一啲最真實因為Stephen其實前一晚都同我講喂check下佢就上係乜嘢嘅。好啊，好簡單啲最嚟最真實嘅挑戰分享一次俾嗰啲同事。我都我自己都有參與睇下視頻哦即繫小小嘅祝別。

01:26:47 Speaker 3
喂，嗱我覺得，即系唔好啱開度介紹先人再講。點解細思便就係即繫好多都係咁。即系微信都係咁。咁啊諉，既然你唔會諗到咁多，咁我聽你嘅分享我都會諗翻當我嘅同事或者我當初即繫做差唔多嘅時間一1000蚊一集就真系講緊千蚊一集得個兩3000蚊啫。咁佢哋有好多啊想法，佢究竟我哋係咪要去衝？或者，好多嘅情況都我諗，我都有。

01:27:46 Speaker 3
咁，你冇你試過先咯。然後你唔嚟做嘅話，先咁即使我諗佢呢一種精神，我開個內地市場好快。即點樣去幫同事？我覺得最緊要都系情緒嗰啲嘢。點樣用啲錢去幫助佢搞掂我哋身邊嘅同事嘅情緒？呢樣嘢我都好得意。第二樣嘢就係我哋諉即系我都覺得同埋嗰啲朋友都睇到嗰啲人幾錢買自己嘅意見，即系連佢都會知一開始。我啱啱諗下，Steve系做咩咩咩MBTI嘅人。咁，同埋我我其實真係未準確啦。但系因為點解我諗佢系對唔掂嘅？應該係呢個好啊，教育感覺。諉佢對人嘅感覺，佢未必一個理性性數去分析下點解啱佢咁樣就唔知佢或者講實在有冇見過佢喺招待嘅方面啊？係即刻送俾即刻同人受住。

01:28:41 Speaker 3
到底點解即但系你記得你開錯我哋市場嘅時間，先放咗好多隻係片面。我哋人最中意嘅就係睇面嗰個強啊咁，但系我哋作為知道嘅事，但佢落嚟都唔系買嘢時間。到底留喺場聽唔會講下香港特首選啦，系咪有冇同埋查波羅巴咁當然都係香港特首。其實佢嗰度有時候繫好個機遇嘅。咁我可能或者唔知道有理冇理都好啦做先得之為幸。我自己嘅感覺，包括我哋自己都係。有時候，我哋會諗：今次見佢突然好笑，或者做咗啲準備上。但有時候，我哋翻去嗰陣時，你一開口反而你仲會理唔同人或者系點樣做個招牌打到自己主力。打下你咁做啲咩嘢嘅咧？咁呢個不如係機遇嚟嘅好似啊！之前就話我哋點解可以打呢個機遇可以講到機遇又或者點樣放鬆自己嗯所以咯透過呢種過程。

01:29:38 Speaker 3
去做啲我哋市場嘅經驗，我覺得啊，即係你冇聽過分嗰啲分嘅嘢，就係理論性嘅嘢。有啲分享，我覺得都幾好正。公司同埋最緊要就係咁做。最貼地就係拍開頭開頭俾我哋市場先講先至OK咁所以即繫好多謝Dima啦！即系今日嘅好精彩嘅講解。咁得啦！點樣做呢日又唔得？佢畀咗大家開拓呢個內地市場，因為你大家都明嘅，我哋好多在座即系我都聽咗好多分享。即有時候我哋心入都會有個假設性諉思法咧，會真內地人都會識到嗰個啊外國真做咗咁多年嘅一定有經驗開拓噶嘛好多一除咗佢之外，佢而家都同時令變得切實啲。我諗呢度經驗係更加重要嘅。好啦最後就諉有少少嘅心意啦啊啊啊咁樣有人可能話我做緊一個活動我都覺得好開心。

01:30:51 Keung
哦，好。

01:31:21 Speaker 3
哦，真係即高啦行動啦，即系諗太多都冇意思。冇做啦上咗去諉同埋我我最後

補充一句就係我都好中意啱啱嗰種做法。呢個時候上到去為細唔多，我嘅地方又會冷喺呢個城市。我諗你一定要了解佢哋嘅文化，繫好緊要。有個做開嘅市場，第一步你要了解佢哋文化啲咩意思。好啦，咁得。咁我哋今日嘅課堂教出就係呢度啦。咁啊，我哋誒呢度房間我就留翻俾你嘅開個門哦哦哦哦。咁啊一隻私密啦，咁嚟等下我哋多啲打勾嗯好啊好啊好啊我都傳過嚟咯好好好好好好我叫 B. C.

01:32:00 Keung
嗰陣。

01:32:07 Keung
系啊，我哋咁啦。得啦得啦。你好，乜嘢呢邊呢邊。邊度。唔可以啊，你哋。多謝你。

01:32:37 Keung
我係呢度就，我同你講。

01:33:08 Speaker 3
我問佢嘅，我問咗佢，問咗佢就 OK 啦。其實 OK 嘅，

01:33:26 Speaker 2
咁我可以營造有一個咧可能成日都會影相嘅嗰個角色咧。哦跟住可能佢就亦都會比較容易啲開始同我打交道。

01:33:35 Speaker 3
咁第二樣嘢啊，

01:33:35 Keung
你話即系。