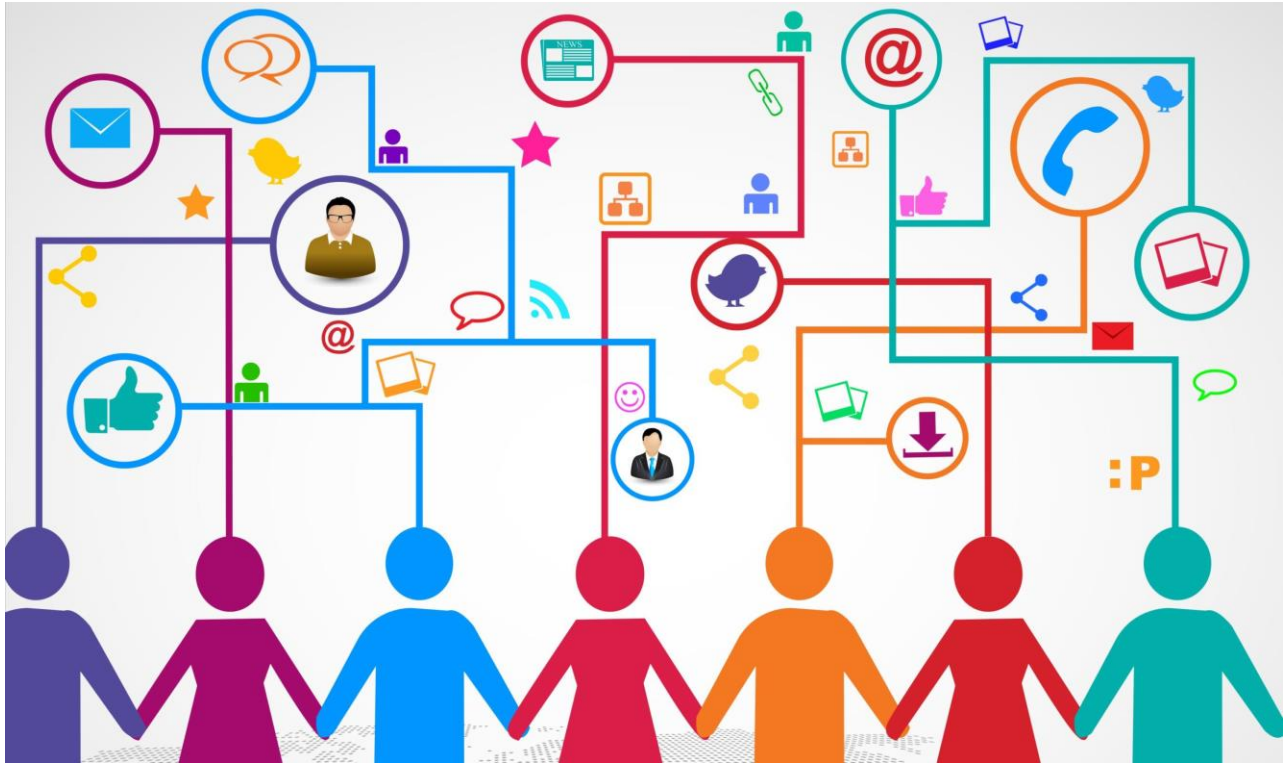
請下載最新版本電子工具 (下午上課前必須完成)

以手提電話掃瞄以下QR Code
下載「友」幫手 iEngage



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

新晉財務策劃顧問核心培訓課程

Day 1 PM

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

使用條款

閣下確認培訓資料擁有人為友邦保險(國際)有限公司(以下簡稱「友邦」或「公司」)。閣下使用、複製或下載此培訓資料，即表示閣下已同意及接受下述所有條款之約束：

此培訓資料乃由友邦營業培訓及發展部(以下簡稱「本部門」)製作並只供內部培訓使用。除非事先獲得公司同意，否則任何人士一律不可擅自將培訓資料再傳播及發放或使用於其他用途或目的。為免疑問，閣下亦不得使用此培訓資料作為銷售面談或說明或其他相類似之用途。
直播期間不得錄影、錄音、拍照或進行任何拍攝。
若未得到本部門獲授權人士事先書面同意，閣下不可修改、更改或變更此培訓資料的部份或全部內容。

此培訓資料是本部門經搜集內外資料製作而成，更新版本日期列印於資料上。本部門將盡力確保培訓資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就培訓資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的損失負上責任及作出任何保證或陳述。在任何情況下，公司不會就培訓資料使用者負上任何責任。

閣下同意賠償及承擔對友邦保險(國際)有限公司及其母公司、分公司和子公司、董事、高級職員、財務策劃顧問、僱員、合夥人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

此文件不構成任何邀請或招攬購買（或認購）任何保險產品。

「友邦」、「友邦香港」、「公司」是指友邦保險(國際)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

今天課程重點：

- 認識銷售循環
- AIA 營銷數碼工具概覽
- 應用社交媒體尋找客戶好處
- 在社交媒體建立你的個人品牌
- DO AND DON’T
- 運用CRM, iSay 創造銷售機遇
- 把握接洽時機安排會面及話術實戰演練

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

購買四步曲



銷售四步曲



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

銷售遊戲
Selling Game



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

銷售遊戲

1. 每一組組長選擇一件銷售產品
2. 每一組選擇選出一個銷售代表，其餘同事扮演客戶
3. 小組討論（如何銷售及銷售4部曲） (5 mins)
4. 第一回合 : 銷售遊戲開始 (3 mins)
5. 第二回合 : 銷售遊戲開始 (3 mins)
6. 客戶反饋意見 (4 mins)
7. Debriefing (5 mins)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

成功銷售的要素

- 瞭解銷售的產品及客戶
- 增加活動量，發掘新客戶
- 銷售保險產品較適合以需要為本的銷售模式進行

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

認識銷售循環


01
尋找客戶
Prospecting
02
接洽客戶
Approaching
03
財務需要
分析面談
Financial Needs
Analysis Interview
04
成交面談
Closing
Interview
05
售後服務跟進
Sales Follow
Through
銷售
循環

銷售循環定義

	銷售循環 (Selling Cycle)	定義
1	**成功取得準客戶名字數目 Prospecting**	在市場取得的準客戶名字，最少取得「名字及任何合規聯絡管道」
2	**成功接洽數目 Approaching**	通過任何聯絡方式，合規地邀請準客戶進行面對面 「業務」面談
3	**資料搜集面談數目 Fact Finding**	進行「面對面」的業務面談，必須嘗試解說理財概念及搜集客戶的 「個人財務資料」，包括資產/負債等
4	**成交面談數目 Closing**	講解建議書，並嘗試促使客戶「簽投保書」(最少嘗試三次)
5	**售後服務 Sales Follow Through**	為客戶遞送保單及解釋保單條款，向客戶作出服務承諾，並嘗試要求客戶轉介

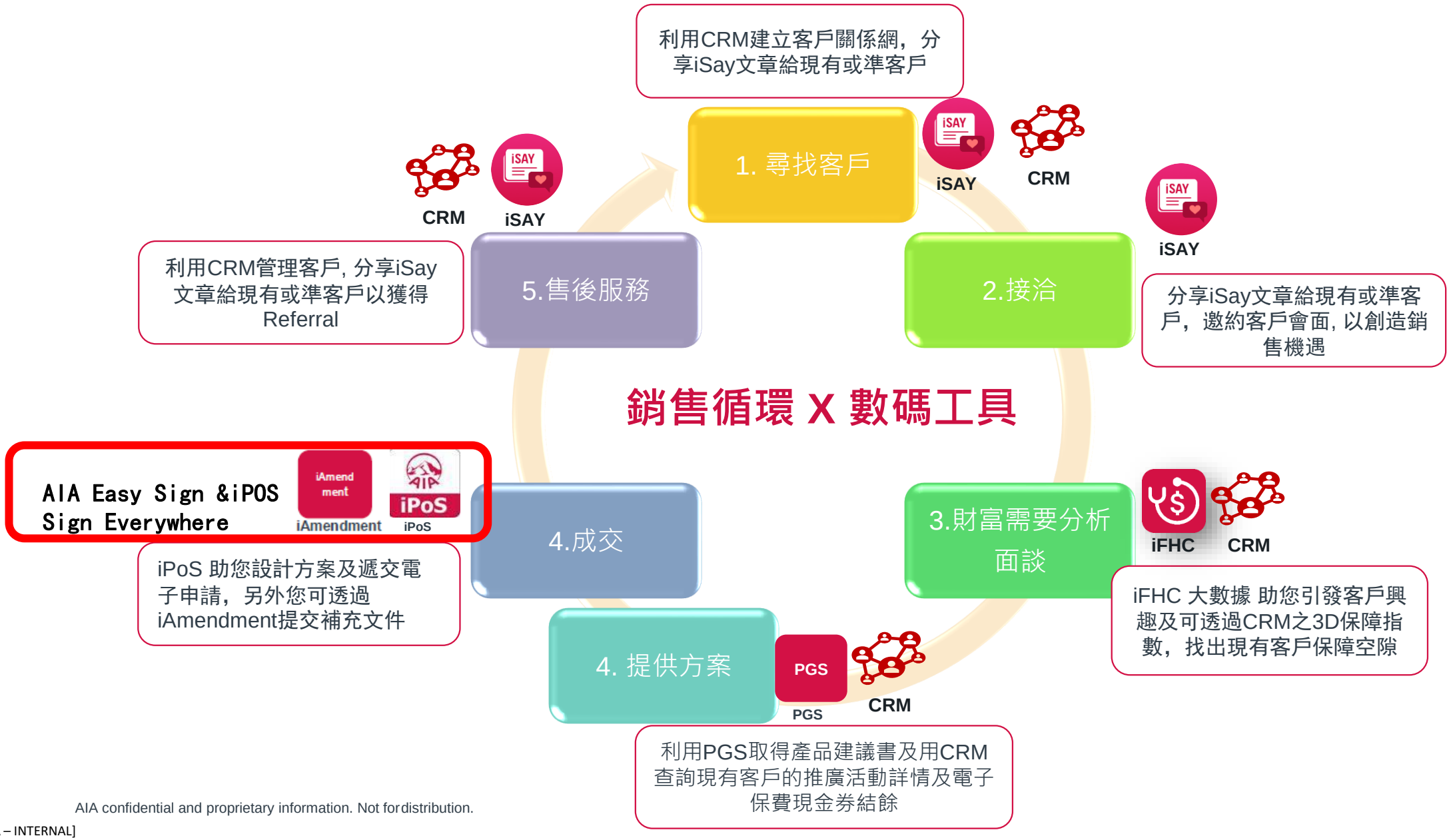
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

AIA 營銷數碼工具概覽

銷售循環 X 數碼工具



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
[AIA – INTERNAL]

	友得簽 (iPoS Sign Everywhere)	智易簽 (AIA Easy Sign)
適用營業同事	所有 財務策劃顧問	過去兩年無投訴紀錄 的財務策劃顧問
適用客戶	所有持香港身分證之客戶	所有客戶 (需特別照顧之客戶除外)
適用產品	純保障產品及AIA延期年金計劃等 (31項產品名稱列表，請參閱附件三)	所有長期業務保險產品
形式	根據一般銷售流程，進行遙距銷售。 客戶需透過一次性密碼(OTP)及電子簽署，確認及簽署投保文件。	透過「Microsoft Teams」的同步視訊及螢幕分享，進行整個銷售流程，並透過其錄影功能錄影整個銷售過程。 (客戶可要求「不同意」錄影/錄音; 唯「不同意」的決定需錄影) 客戶需透過一次性密碼(OTP)及電子簽署，確認及簽署投保文件。
銷售資格 (內部牌照要求)	沒有	內部牌照 VO01 + VO02
培訓資料 位置	i學院 (iAcademy) > 網上學習課程 > 友邦應用程式 > iPoS「友得簽」	i學院 (iAcademy) > 網上學習課程 > 內部牌照 > 智易簽 (AIA Easy Sign) (VO01+VO02)

[AI

• 善用iPoS「友得簽」及「智易簽」

齊心抗疫， 透過***非面談的管道遞交保單***

立即掃以下 QR code 到 iAcademy 速學 iPoS「友得簽」及「智易簽」

iPoS「友得簽」



「智易簽」



課程位置 (1) iPoS「友得簽」： iAcademy > 網上學習課程 > 友邦應用程式 AIA Apps

課程位置 (2)「智易簽」： iAcademy > 網上學習課程 > 內部牌照 >智易簽 (AIA Easy Sign)

詳情請參照 Memo (A220156) 齊心抗疫 – 善用iPoS「友得簽」及「智易簽」

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

寻找客戶


銷售皇者挑戰之旅
01
尋找客戶
Prospecting
02
接洽客戶
Approaching
03
財務需要
分析面談
Financial Needs
Analysis Interview
04
成交面談
Closing
Interview
05
售後服務跟進
Sales Follow
Through
銷售
循環

尋找客戶

尋找客戶的重要性

- 更多接洽機會
- 更多生意
- 更多收入
- 有助長遠業務增長及事業發展



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

大數定律

20 準客戶 Prospects

10 電話接洽 Telephone Approaches

5 財務需要分析面談會面 FNA Interview

3 成交面談 Closing Interview

1 圓滿成交 New Business



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

財務策劃顧問 建立良好工作習慣

建立良好工作習慣，讓你更容易實現目標，完成夢想！

20	尋找客戶	CRM × iSay
10	接洽	iSay
5	財富需要分析面談	iFHC
3	提供方案	PGS
1	成交	

活躍月份 × 保單數目 × 保單銀碼

- 養成習慣
- 客戶接洽 (iSay/iFHC)
- 尋找客戶
- 客戶數目
- 牌照
- 產品組合

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

2024 MDRT 會員
HKD 444, 400 FYC

$444,400 / $12,636
= 每年36*張保單*

佣金參考

假設客人A先生每月收入為	$26,000
每月供款額佔每月收入的百分比	15%
每月供款	$3,900
設首年佣金率為	27%
首年佣金 (首年保費 x 首年佣金率)	$12,636

大數定律 20 - 10 - 5 - 3 - 1

	每年	每季	每月
20 尋找客戶	**720**	180	60
10 接洽	360	90	30
5 財務需要分析面談	180	45	15
3 提供方案 (成交面談)	108	27	9
1 成交	36	9	3

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Activity Diary
活動日誌

活動日誌

每日只需一分鐘

記錄您的數據

提升您的能力

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Date (mm/dd)		Prospects	Approach	Fact Finding	Closing	Sales	FYC (HK$)
1st Week Goal / – /							
Sun							
Mon							
Tue							
Wed							
Thu							
Fri							
Sat							
Weekly Total							
Weekly Shortfall							

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

記錄數據

每天記下數字

成功與準客戶會面並進行
FACT FINDING/IFHC/ 理財概念

Sample

Date (mm/dd)		Prospects	Approach	Fact Finding	Closing	Sales	FYC (HK$)
1st Week Goal 3/Jun – 9/Jun		記錄新增準客戶到CRM	邀約準客戶		成交面談	成交個案	
Sun	9 Jun	3	1	1	1	0	
Mon	3 Jun	1	4	2	0	0	
Tue	4 Jun	10	1	0	2	1	2,000
Wed	5 Jun	1	1	1	0	0	
Thu	6 Jun	0	0	0	1	1	4,000
Fri	7 Jun	2	1	1	0	0	
Sat	8 Jun	3	2	2	0	0	
Weekly Total		20	10	7	4	2	6,000
Weekly Shortfall							

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

尋找客戶的工具

Project 100 準客戶名冊



- **記錄準客戶的資料**

Record Prospect's Information

- **分析準客戶的潛力**

Analyze Prospect's Potential

- **排列接洽優先次序**

Prioritize Approaching



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

所需資料

- **Name** 姓名
- **Telephone No.** 電話號碼
- **Occupation** 職業
- **Age** 年齡
- **Family** 家庭
- **Other areas in Project 100** 其他准客戶名冊的專案



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

營業培訓及發展部
(Business Training & Development)

Project 100

Build your customer network
攜手建立您的客戶網絡

財務策劃顧問名稱	CHAN TAI MAN 1

我的準客戶100名單 2

銷售跟進導航 3

跟進與指導 4

報告 / 銷售管理 5

準客戶100手冊在營業員的起步期中起著至關重要的作用，它既能記錄客戶的數量和質量，也能進行方向性的指導以及分類，協助營業員在特定時間內完成自己的目標並保持長期穩定的生產力。

©版權所有 AIA International Limited 2018

版本: 2018.Ver.1

免責聲明:

閣下確認培訓資料擁有人為友邦保險(國際)有限公司(以下簡稱「友邦」或「公司」)。閣下使用、複製或下載此培訓資料，即表示閣下已同意及接受下述所有條款之約束：

此培訓資料乃由友邦營業培訓及發展部(以下簡稱「本部門」)製作並只供內部培訓使用。除非事先獲得公司同意，否則任何人士一律不可擅自將培訓資料再傳播及發放或使用於其他用途或目的。為免疑問，閣下亦不得使用此培訓資料作為銷售面談或說明或其他相類似之用途。

若未得到本部門獲授權人士事先書面同意，閣下不可修改、更改或變更此培訓資料的部份或全部內容。

此培訓資料是本部門經搜集內外資料製作而成，更新版本日期列印於資料上。本部門將盡力確保培訓資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就培訓資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的損失負上責任及作出任何保證或陳述。在任何情況下，公司不會就培訓資料使用者負上任何責任。

閣下同意賠償及承擔對友邦保險(國際)有限公司及其母公司、分公司和子公司、高級職員、營業員、僱員、合伙人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

AIA confidential and pr

我的準客戶100名單 My Project 100

財務策劃顧問名稱 John Wong

年齡 30

入職日期: 1-Dec-19

	姓	名	年齡	性別	職業			婚姻狀況	教育水平	生活水平	平均每月收入	可接洽程度	交往的程度	健康狀況	推介客戶的能力	團體業務潛力	總分
					工作地區	級別	職位										
			年齡相近會有更多共同的話題和嗜好，使大家容易溝通。故此，客戶與營業員本身的年齡相距以前後5年最爲理想 與自己比較 (+/- 5歲以內) 8分 (+/- 6-10歲) 4分 (+/- 11-15歲) 2分 (+/-16歲以上) 1分		是否擁有香港工作權力 (是/否) 是 : 1 分 否 : 0 分	確定在公司的職位級別 僱主 : 4 分 公司高管/人事部 : 3 分 中層人員 : 2分 普通員工 : 1分 有待了解 : 0分	對該行業或職業有認識，較易打開話題	已婚、有子女會有明顯壽險需要及較有責任心 已婚有子女 5分 已婚無子女 4分 單身 2分 有待了解 0分	較高教育水平比較容易接受壽險概念 碩士及以上 3分 大學 2分 大學以下 1分 有待了解 0分	需要保險來保障現有生活水平 高生活質素 5分 普通生活水平 3分 較低生活水平 1分 有待了解 0分	平均每月包括各種工作以及投資收入，而較高收入者的保費承擔能力較高，並且有多樣的財務需求 8萬以上 10分 3-7萬 8分 2-3萬 4分 1-2萬 2分 1萬以下 1分 有待了解 0分	理財產品必須進行面對面的接洽才能形成購買決定，增加面對面談話機會能創造更多簽單的機會 即時可約見面 5分 有可能見面 3分 見面幾率較低 1分 有待了解 0分	熟悉的交往程度，或者共同的朋友圈，能加大成功簽單的幾率 密友 6分 圈子朋友 5分 /新轉介紹 普通朋友 2分 泛泛之交 1分 有待了解 0分	有健康意識能加強對保障的意識，而良好的健康狀態能更容易通過核保程序 良好狀況 3分 普通狀況 1分 存在健康問題/ 有不受保風險 0分 有待了解 0分	擁有廣泛的朋友圈，並是朋友圈中的影響力中心，樂於分享自己生活中的所想所得，能更高效的進行轉介紹 影響力中心 5分 一般 3分 有待了解 0分	最高為5分	總分最高為55分
例		陳	大文	35	男	是	僱主	經理	已婚-有子女	高等教育	高生活質素	8萬以上	即時可約見面	密友	良好狀況	影響力中心	5	55
1	☑	Alan	Chan	30	男	是	中層人員		已婚-無子女	大學以下	普通生活水平	2-3萬	有可能見面	普通朋友	良好狀況	一般	3	33
2	☑	Ken	Cheung	45	男	是	司高管/人事部		已婚-有子女	大學	高生活質素	8萬以上	即時可約見面	圈子朋友	良好狀況	影響力中心	4	46
3																		
4																		
5																		

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

小息時間

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

應用社交媒體尋找客戶好處

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

為財務策劃顧問而設的社交訓練

*"我在一個早餐聚會中認識到一位潛在客戶對象，並互相加入了對方的Facebook。在一段時間的訊息往來後，**她把所有的保單交予我管理**。*

***原來她看到我在社交平臺的個人檔案後，很欣賞我在網絡上的形象，反映了我在現實中的真正個性**。現在她以客戶／嘉賓的身份與我一同參與社群活動，並經常在她的社交平臺中支持我，分享她與我在社群中的工作。"*

- Jay Palter Social Advisory引述一位財務服務銷售代表



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

應用社交媒體尋找客戶好處

直接連繫





參與討論



突顯自己

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

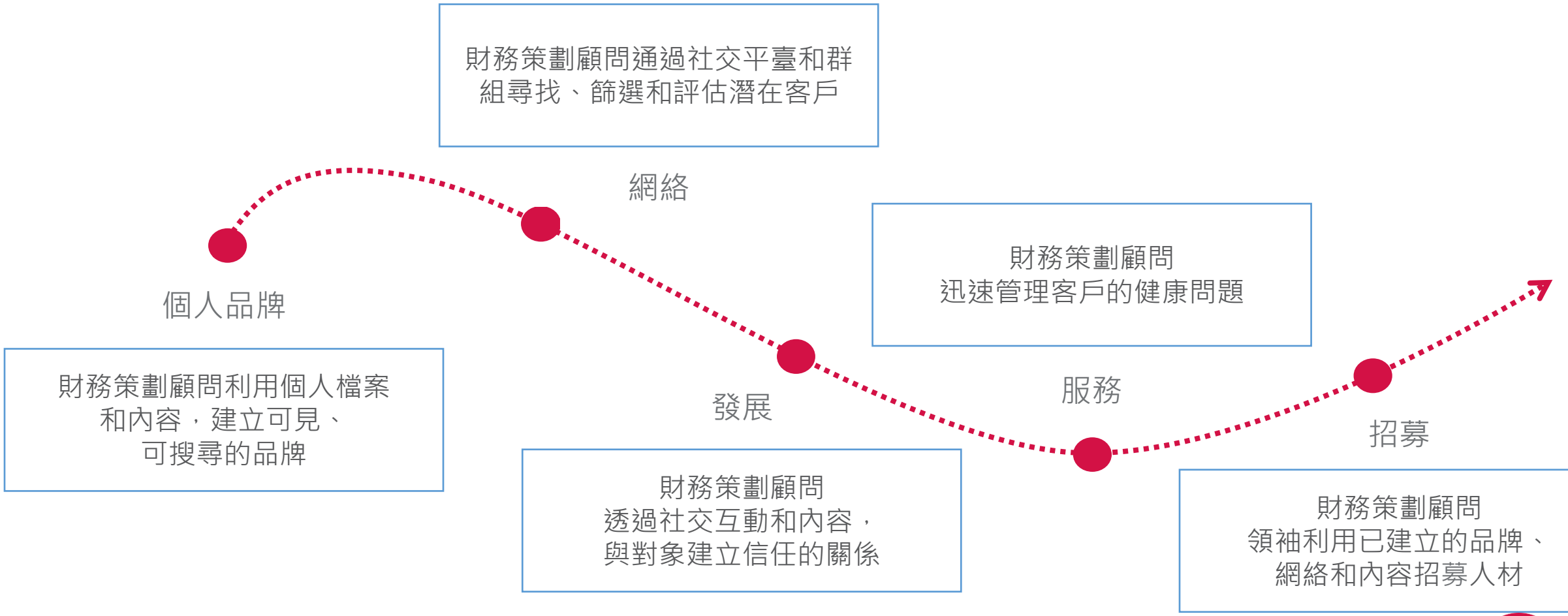
[AIA – INTERNAL]



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

從認識到宣傳

社交媒體協助你走過財務策劃顧問生涯的每一步



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

在社交媒體建立你的個人品牌

思考問題:

如果有人在Google中搜尋你，

他們會找到什麼？

這些搜尋如何形容你？

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

在數碼世界中，
無論你是否活躍管理，
你都會有一個
個人品牌。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

品牌是……...

在別人腦海中

源自你VIP的

印象



[AIA – INTERNAL]

訂立你的品牌

建立恰到好處的影響從認識自我開始……

Values
價值觀

Interest
興趣

Purpose
目標

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

訂立你的品牌

建立恰到好處的影響從認識自我開始……

價值觀

有什麼對你很重要？

興趣

目標

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

識別你的價值觀



請大家用手機拍照這一頁

價值觀是你生活中奉為重要的行為原則或標準

成就	競爭	幸福	樂觀	聲譽
冒險	合作	健康	組織	尊重
藝術	創意	樂於助人	和平	負責任
忠於真我	好奇心	誠實	完美	安全
權力	決心	幽默	樂趣	自尊
平衡	平等	想像力	受歡迎	服務
美麗	專長	影響力	力量	修養
最優秀	公平	內心平和	讚賞	靈性
勇敢	信仰	啓發他人	關係	穩定
挑戰	名聲	思維能力	宗教	地位
慈善	家庭	正義	愛	成功
公民權	體能	善良	忠誠	教學
聰明	友誼	知識	富意義的工作	可靠
社區	有趣	領導能力	自然	財富
同情心	成長	學習	開放	智慧

AIA
[AIA – INTERNAL]

識別你的價值觀

價值觀是你生活中奉為重要的行為原則或標準

利用品牌計劃表中的價值觀列表：

- 圈出頭十個你認同的價值觀（可以加入表中沒有的價值觀）
- 剔走三個圈出的價值觀
- 再剔走兩個圈出的價值觀
- 最後剔走多兩個圈出的價值觀

剩下的三個便是你的核心價值觀

你會如何體現出你的價值觀？

成就	競爭	幸福	樂觀	聲譽
冒險	合作	健康	組織	尊重
藝術	創意	樂於助人	和平	負責任
忠於真我	好奇心	誠實	完美	安全
權力	決心	幽默	樂趣	自尊
平衡	平等	想像力	受歡迎	服務
美麗	專長	影響力	力量	修養
最優秀	公平	內心平和	讚賞	靈性
勇敢	信仰	啓發他人	關係	穩定
挑戰	名聲	思維能力	宗教	地位
慈善	家庭	正義	愛	成功
公民權	體能	善良	忠誠	教學
聰明	友誼	知識	富意義的工作	可靠
社區	有趣	領導能力	自然	財富
同情心	成長	學習	開放	智慧

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

訂立你的品牌

建立恰到好處的影響從認識自我開始……

寫下你的價值觀

價值觀	

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

張俊希（Alex）



年齡：	40
工作：	友邦財務策劃顧問
家庭狀況：	已婚，育有兩子
學歷：	香港理工大學 電子及通訊文憑
閒餘活動：	行山、越野跑、馬拉松、單車、青年足球教練、滑翔傘、與朋友相處、照顧家庭
喜歡的書籍及電影：	商業管理、領導、健康和養生等相關的書籍；超級英雄系列電影；漫畫
日常行程：	平日：辦公室，跑步/ 踏單車 假日：與孩子運動、滑翔傘課程

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Alex的價值觀

對Alex重要的事……

友誼

幫助別人

成就

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

訂立你的品牌

建立恰到好處的影響從認識自我開始……

價值觀	有什麼對你很重要？
興趣	*有什麼會燃點起你的熱情？*
目標	

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Alex的興趣

下面的圖代表了Alex的什麼個性？











AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

發掘你的興趣

瞭解自己的興趣，對瞭解自我很重要。

有什麼會燃點起你的熱情？

有什麼會令你感高興？

這說明你是一個怎樣的人？

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

訂立你的品牌

建立恰到好處的影響從認識自我開始……

寫下你的興趣

興趣	

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

訂立你的品牌

建立恰到好處的影響從認識自我開始……

價值觀	有什麼對你很重要？
興趣	有什麼會燃點起你的熱情？
目標	***在你的人生與事業中，你最期望做到的是...***

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

訂立你的目標

花點時間思考你的目標，確保符合：

- 反映你的價值觀
- 符合你的興趣
- 可以簡單地描述

宏觀一點

長遠一點

從個人或專業層面出發



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

目標宣言

例子：

“為我的家庭發展事業，達成業務目標。”

“促進每一個我遇到的人的個人健康。”

“在財務、健康至精神層面上輔助他人的發展”

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Alex的目標



“透過財務策劃、鍛鍊身體和友誼關係，幫助別人實現全面的健康。”

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

在你的人生與事業中，你最期望做到的是...



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

訂立你的品牌

建立恰到好處的影響從認識自我開始……

寫下你的目標

目標	

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

訂立你的品牌

建立恰到好處的影響從認識自我開始……

價值觀	有什麼對你很重要？
興趣	有什麼會燃點起你的熱情？
目標	***在你的人生與事業中，你最期望做到的是…***

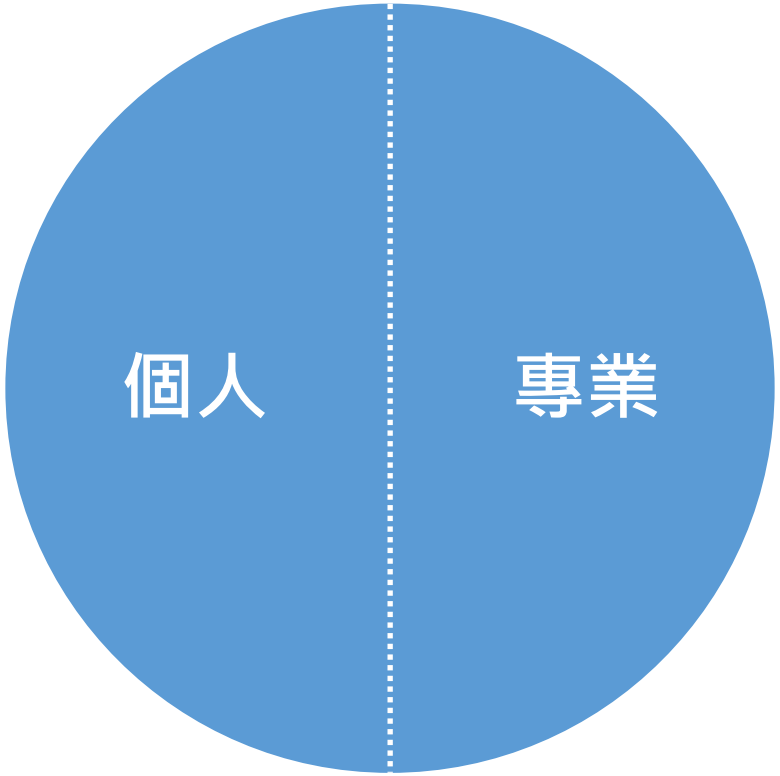
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

社交媒體品牌的兩面

個人

- 嗜好和興趣
- 社交活動
- 愛好和計劃



專業

- 使命和願景
- 專業技能
- 成就

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

你最常做用哪一個社交平臺呢?



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

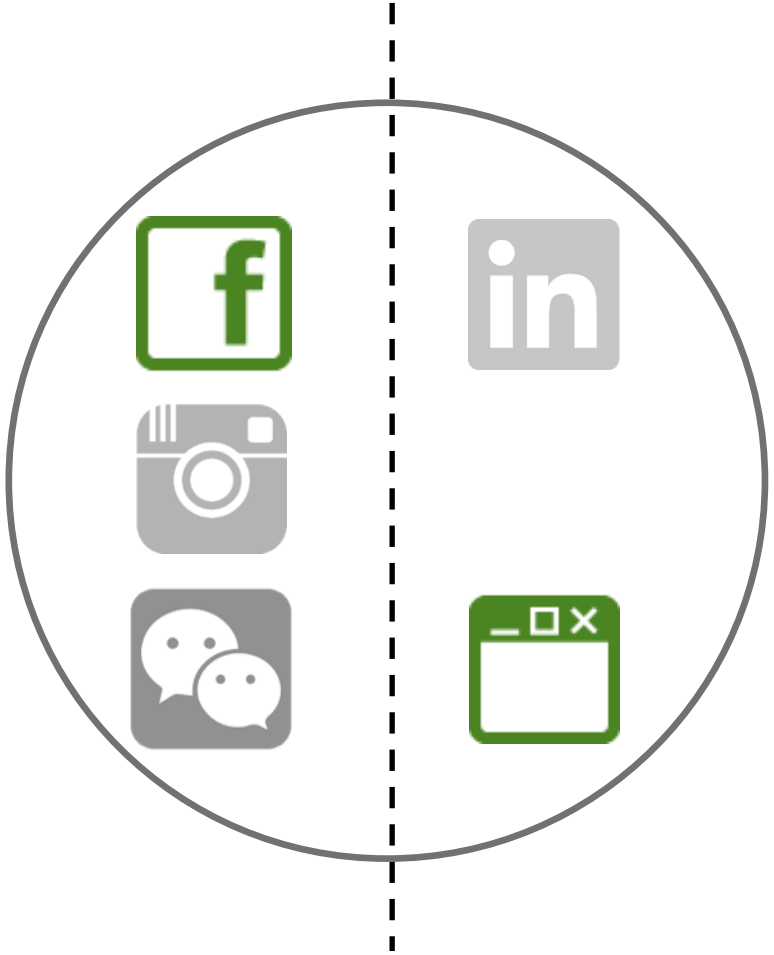
選擇你合適的社交平臺

每一個管道都對你的品牌有不同益處

Facebook
- **個人化和容易接觸**
- 可以得知對方**人生各個階段**
- 個人檔案頁面

Instagram
- **個人化和趣味性**
- 分享**有趣的事、嗜好、旅遊**

WeChat
- **個人化和容易接觸**
- 透過通訊功能打好關係
- 可以得知對方**人生各個階段**
- 個人檔案頁面



LinkedIn
- **專業化和可靠**
- 最易於搜尋
- 有機會**建立人際網絡**

論壇和社群
- **專業化及知識性**
- 以**專家**角度與有興趣的人討論特定題目

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]



內容的兩大來源

創造

你原創的內容

近況更新、活動、打卡

照片和相薄

影片（直播和攝錄的）

博客

圖像

文檔或電子書

轉載

你從協力廠商轉發的內容

文章

白皮書 / 建議書

影片

影像、圖表或圖像

文檔或電子書

網絡研討會或演講文件

你應該何時**創造**或者**轉載**內容？

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]



AIA健康長久好生活價值主張

向客戶溝通健康長久好生活價值主張

- 友邦所提供的方案不僅是普通保險，而是以客戶爲本的全方位規劃，全面照顧客戶於不同人生階段的需要，與你共創健康長久好生活

- 我不單單是你的保險經紀，更是你人生路上達到各種目標的好夥伴，貼切瞭解你的需要，適時提供有用資訊，無論是（健康保健、樂齡退休、海外升學）還是（摯愛保障、精明理財、財富傳承），幫助你作出明智的人生抉擇

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

iSay更多健康長久好生活主題文章

iSay 友分享

AIA ONE BILLION - 10億個健康旅程

AIA一直致力為我們的客戶及社區帶來顯著的正面影響，目標是幫助大眾實踐「健康長久好生活」。

「AIA One Billion」是一個長期計劃去延伸我們的目標，以惠及遠超我們客戶以外更多人群。我們的宏大願景是於2030年前推動亞洲區內10億人實踐「健康長久好生活」，鼓勵大家積極投入健康生活。



iSay 友分享



小朋友有WORK HARD 無PLAY HARD 公平咩？

疫情之下，您和您的孩子因為社交活動受到影響，生活已經不一樣。我們成年人會留港Staycation來個「偽旅行」，而小朋友一方面要適應網上學習的新常態，另一方面失去了在學校探索新事物和認識新朋友的機會。小朋友精力充沛、好奇心豐富，作為家長，到底怎樣才可以滿足未來的主人翁呢？

iSay 友分享



疫情下增強免疫力的飲食貼士

現時疫情未完全受控，增強自身抵抗力就變得非常重要。除了保持乾淨衛生、經常洗手、佩戴口罩和減少外出之餘，也不要忘記保持健康飲食習慣和恆常運動，才可增強抵抗力。

iSay 友分享



SUPERFOOD易處理 有助抗衰老兼幫您減肥

羽衣甘藍、藜麥等近年被追捧成超級食物（SuperFood），您對它們的認識有幾多？有人認為，超級食物一定又昂貴又難處理？其實未必！只要您識揀，一樣可以在日常食材或香料中，找到它們的「超級」功能！

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

關注及追蹤AIA官方社交平臺帳號













AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

每次發帖前應想想……

這個帖子的目標

你希望對象有何想法/ 感受/ 行動？

這個帖子如何展現你的三個字詞？

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

發帖前先問問自己

精簡？

獨特？

有趣？

關乎讀者？

符合品牌？

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

完成學員手冊課後練習

打開學員手冊第20頁

完成3條關於社交媒體課後練習。



< 一個分享到社交媒體的帖子 >

課後重溫:

1. 寫出你在課堂中所選擇的三個價值觀，並檢視該三個價值觀是屬於你所認同的核心價值觀。(如需要可參閱上頁)

2. 根據你所認同的核心價值觀，撰寫一段屬於你加入財務策劃事業的目標宣言，放於社交媒體平台的個人簡介中。

3. 撰寫一段帖文告訴你身邊朋友已加入財務策劃顧問事業。

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶。
For AIA Hong Kong Internal Use Only - Not for distribution to members of the public/customers or potential customers

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

DO AND DON’T

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

緊記……

遵守社交媒體政策與守則。
若有疑問，與你的營業拓展部查詢。

- AIA品牌屬於AIA
- 不要建立一個可能被認為代表AIA的社交媒體
- 使用常識來預測讀者對你的帖子的反應



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

當創造或轉載內容時，記得：

1. 不要直接複製其他網上資料，然後宣稱是原創
2. 不要用行內術語，保持簡單易明
3. 不要分享舊聞或使用不可信的資料來源
4. 不要複製網上的評論，分享屬於你自己、不偏不倚的意見
5. 不要轉載釣魚文章

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

社群媒體自我審查 Self-inspection on Social Media

- **為確保各財務策劃顧問恰當地善用社群媒體平臺，並展現友邦專業形象，公司將於**



<u>瞭解社群媒體之應用，請參考相關網上課程:</u>

- iAcademy ➜ 培訓課程 ➜ 法規

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

社群媒體自我審查 Self-inspection on Social Media

- 第一步：**檢查使用的頭像**(Profile Picture)、**帳戶名稱**(Profile Name)、**名銜**(Title)**及頁面設計**(Design)

✓ 沒有未經授權使用友邦商標(AIA Logo)



相片中出現友邦的徽標或辦公大樓





✓ 帳戶名稱及頁面設計沒有令人誤以為是友邦的官方帳戶

✓ 正確表述自己財務策劃顧問身份及公司授予的職位名銜

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

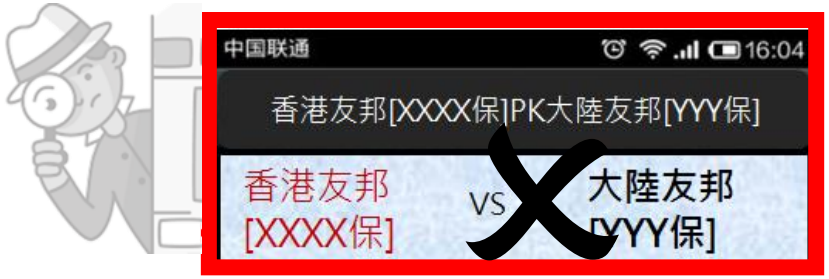
社群媒體自我審查 Self-inspection on Social Media

- 第二步：**確保無任何被視為與跨境銷售相關的內容**
-

✓ 沒有透過社群媒體 向內地人士招攬生意



✓ 沒有在國內常用的社群媒體開設帳戶，張貼兩地產品比較、產品資料或推廣活動等資料



✓ 沒有以接觸國內準客戶為銷售目的而提供個人的聯絡

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

社群媒體自我審查 Self-inspection on Social Media

- 第三步：**確保無任何不恰當言論及資訊**

- ✓ 只分享來自**可靠來源的資訊**，沒有轉貼未經核實及不明來歷的消息

- ✓ 沒有發表任何**虛假或誤導或誹謗性言論**



- ✓ 沒有披露公司**內部、非公開或機密資訊及客戶的個人或保單資料**



- ✓ 只轉貼公司的官方產品及推廣資訊（例如以超連結方式分享公開的產品及推廣資料）
- ✓ 沒有**自行製作的產品材料**

- ✓ 沒有載有**侵犯版權的資訊**（例如新聞報導，應以超連結至新聞網站的方式分享）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

社群媒體自我審查 Self-inspection on Social Media





2018年 11月
1

公司將展開主動監察



若發現有任何**社群媒體**不當使用之情況

- ✓ 有關個案將呈交 Market Conduct Committee (MCC) 進行審理及作出懲處
- ✓ 有關罰則由書面警告至終止營業員合約不等，視乎違規嚴重程度而定



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

登入友邦營業員專頁參閱更多社群媒體正確使用指引

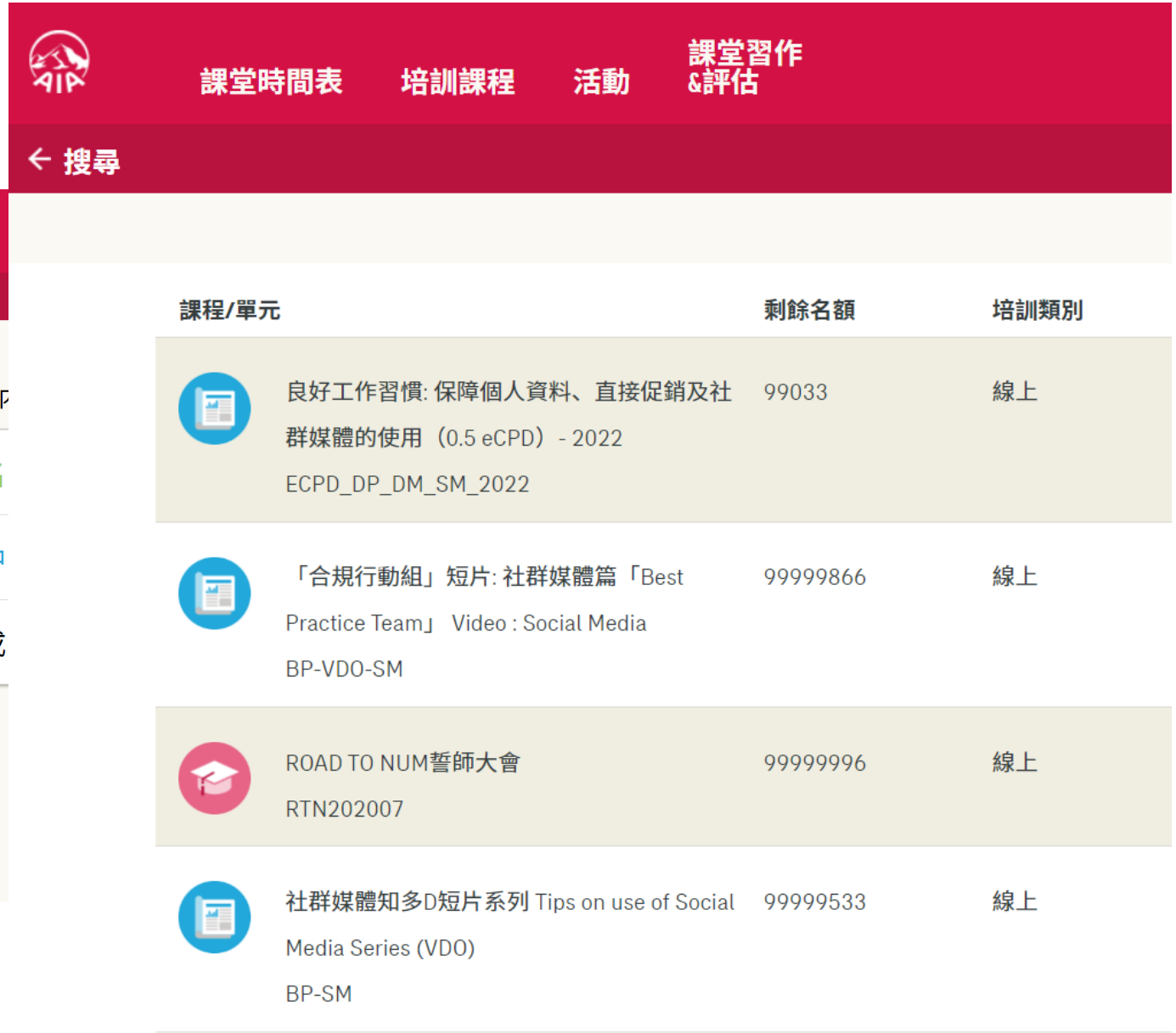


更多社群媒體培訓短片於iAcademy

iAcademy

iAcademy > 培訓搜尋> 輸入關鍵字:社群媒體 >線上培訓





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

小息時間

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

運用CRM, iSay 創造銷售機遇

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

客戶關係管理平臺 (CRM)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

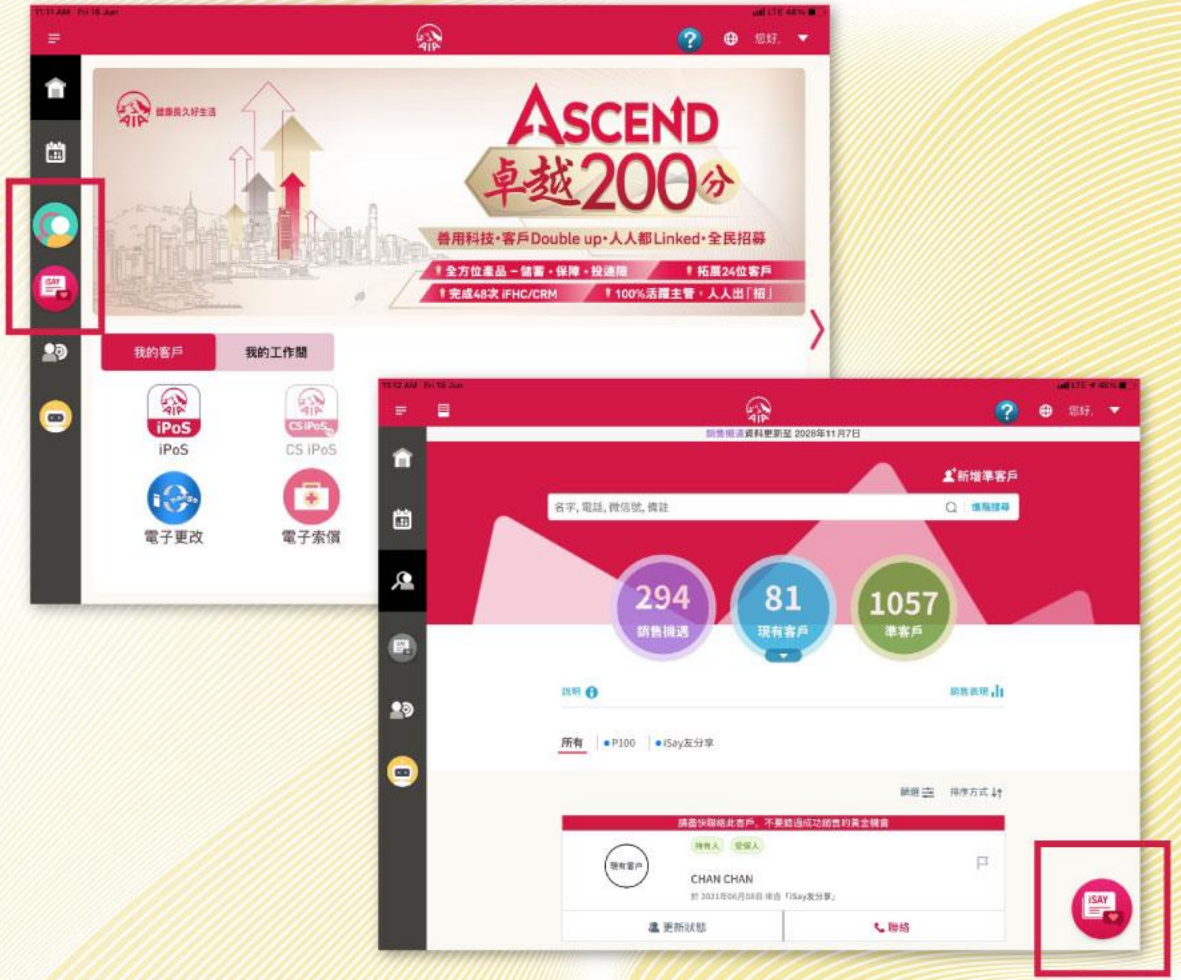
CRM & iSay「友分享」入口

iEngage





AIA SMART



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

如何於CRM新增準客戶至P100







填寫客戶資料，記得選擇新增此準客戶至P100

客戶或準客戶

如何於CRM查閱P100新增的準客戶數目



或者





可公眾人士、客戶或準客戶

CRM – Project 100加入CRM重點跟進







高潛力Project100準客戶
直接輸入CRM 重點跟進

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

管理準客戶

添加及管理準客戶資料



從通訊錄匯入

從通訊錄匯入聯絡人資料* (**姓名, 電話, 電郵 及 備註**), 並快速建立準客戶
*最多同時匯入5個聯絡人
*需允許應用程式存取通訊錄

輸入資料新增準客戶

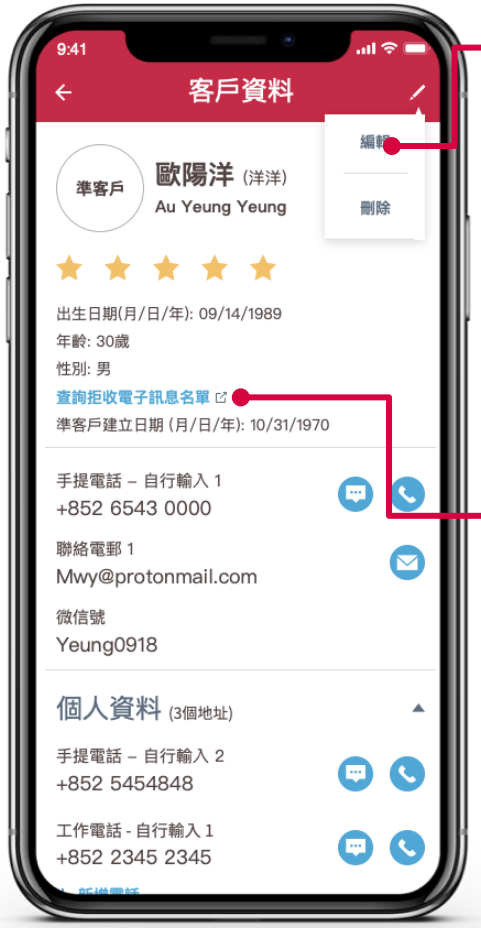
輸入準客戶個人資料, 建立**個人檔案***(聯絡資料,個人資料,星級, 介紹人及 備註)

*準客戶將於保單繕發後轉化成現有客戶，已添加到準客戶的非保單資料將一併展示於現客戶資料頁面中



新增準客戶提示

只需填寫**名稱其中一項**及**電話或電郵**便可新增準客戶



管理準客戶

點擊 “**工具欄**”，選擇**編輯** 或 **刪除**

- 營業員可**更改 / 新增準客戶個人資料**
- 營業員可**刪除整個準客戶檔案**

按連結到eAC查詢 準客戶是否拒收電子訊息

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

自訂標籤

快速為客戶群加入標籤



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

自訂標籤

新增及刪除自訂標籤



新增自訂標籤

點擊**新增自訂標籤**

刪除多個自訂標籤

選擇**一個或多個**自訂標籤並**刪除**

刪除該自訂標籤







加入新標籤到聯絡人

- 可**略過**此步驟



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

搜尋客戶

快速搜尋及進階搜尋



搜尋方式

快速搜尋

- 在搜索欄上輸入**保單持有人/受保人名稱, 電話號碼, 微信號或備註**

進階搜尋

- 根據**客戶個人資料/保單資料/營業員資料**搜尋
- 一鍵查看**保費逾期(逾期45天內)**或**將到期(7天內到期)**的客戶



逾期/將到期保費

- 查看**保費逾期(逾期45天內)**或**將到期(7天內到期)**的客戶
- 可選是否**顯示月繳模式記錄**

搜尋條件

個性化客戶管理

按**客戶星級,自訂標籤**搜尋

個人資料

按**性別, 年齡範圍,出生月, 婚姻狀況, 子女數目, 平均月入, 地區 (包括中國省份及城市), 保單承保範圍, 客戶群組**搜尋

AIA保單資料

按 **推廣活動, 持有保單數目, 年度化保費, 「AIA Vitality 健康程式」會員, 保單類別, 持有產品, 持有人/受保人, 持有人非受保人, 保單已生效年期, 保單月份, 繳費模式**搜尋

營業員資料

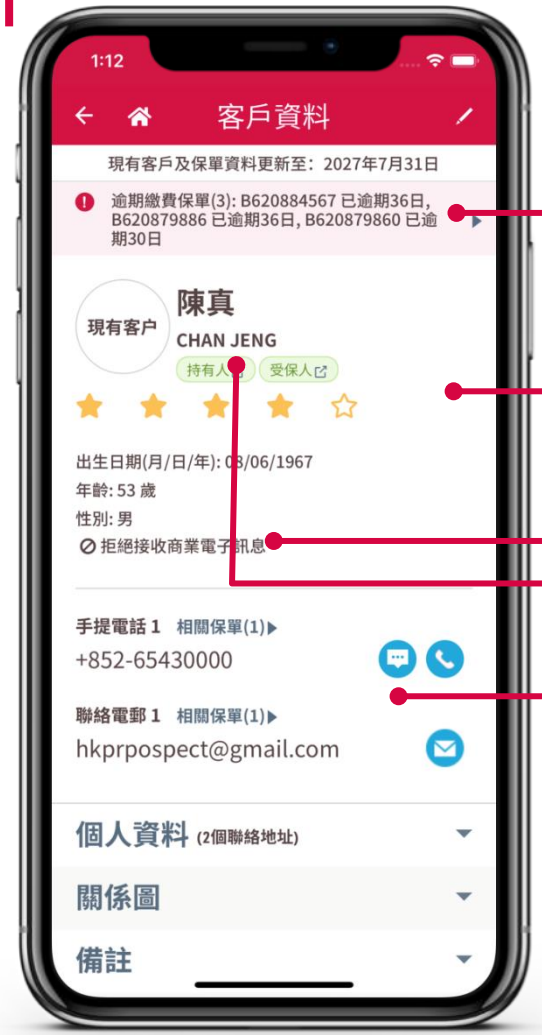
按**核保營業員名稱/客戶類型**搜尋

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

查看客戶資料

客戶個人資料 (一般資料)



逾期繳費保單
提醒客戶繳交逾期保單

一般資料

- 查看**客戶資料**（中英文全名，持有人/受保人標籤，「AIA Vitality 健康程式」資格，出生日期，年齡，性別)
- 顯示客戶**拒絕**直接促銷訊息

PES名字搜尋

- 點擊持有人/受保人標籤到**PES名字搜尋頁面**

主要聯絡方式

- **查看客戶的聯絡方式** (電話號碼，電子郵件，微信號)
  *聯絡方式資料只適於現有的持有人客戶





短訊及通話功能*
選擇以**SMS / 電話**與客戶聯繫

* 短訊及通話功能只在受支援的流動裝置上可用水

電子郵件功能
以**電子郵件**與客戶聯繫

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

管理現有客戶

補充現有客戶非保單資料



管理客戶資料

點擊 編輯 進入編輯客戶資料



補充個人資料*

營業員可自行輸入現有客戶非保單資料:

- 別名
- 微信號
- 電話號碼
- 電郵地址
- 平均月入 (由FNA傳送 或 營業員自行輸入)
- 子女數目
- 其他保單承保範圍
- 介紹人

*營業員輸入的資料將不會更改保單紀錄

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

查看客戶資料

關係圖



列表顯示

- 顯示**主要家庭成員及其他家庭成員**的列表
- 顯示家庭成員**「決策人」、「已離婚」或「已故」標籤**
- 顯示關係**資料來源 (保單/自行輸入)**



圖表顯示

- 在圖表中顯示**家庭關係**



概覽

- 結合**列表顯示**和**圖表顯示**
- **新增家庭成員或編輯自行輸入的關係**



相關保單

- 顯示**持有人/受保人及其家人之間**所有已投保的保單



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

查看客戶資料

保單記錄

保單一覽

- 顯示**保單內容**：保單號碼，產品名稱，產品類別，金額或利益，保險期
- **更多資訊:** 查看保單的保費資料
  產品簡介: 轉到 PES 利益一覽表/ 查看產品簡介
  不保事項: 查看來自PES的不保資料（如適用）





保單詳情

顯示**保單詳情**：持有人，受保人，付款方式，保單貨幣，繳費模式，核保營業員

PES

點擊以PES查詢保單資料



所有保單

- 查看持有保單，受保保單，總覽



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

友分享 (iSay)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

iSay「友分享」助您打開話題

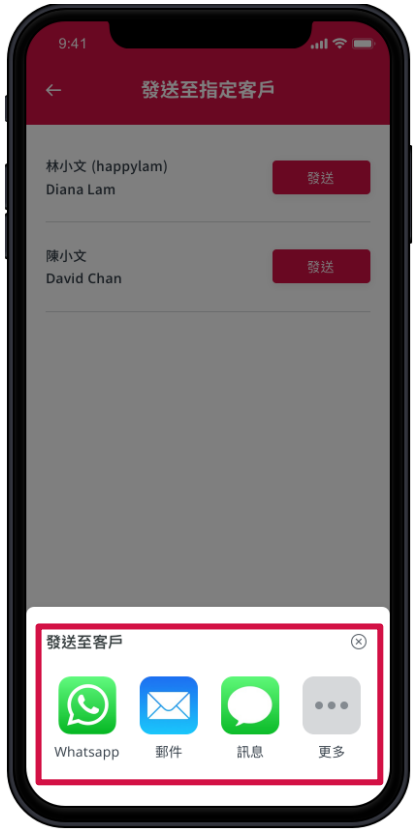
1 分享適合客戶的資訊



2 還可以分享您的電子卡片



3 透過不同媒體分享給您的客戶



4 如客戶讚好您分享的資訊該客戶將會出現在銷售機遇



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

4種互動方法獲得 iSay 銷售機遇

NEW

投票

方法 3: 客戶提交 「投票」

當財務策劃顧問透過 **分享「一對一」專屬連結** 後由「客戶名單」或「通訊錄」直接發送給客戶,客戶提交「投票」



Video

方法 4: 客戶透過點擊「影片」

當財務策劃顧問透過 **分享「一對一」專屬連結** 後由「客戶名單」或「通訊錄」直接發送給客戶,客戶透過點擊「影片」

[AIA - CONFIDENTIAL]

[AIA – INTER

各種iSay 銷售機遇展示

NEW

銷售機遇一目了然，快速篩選各類iSay 銷售機遇



銷售機遇記錄 （Interaction Log）展示客戶文章所產生的各種銷售機遇









[AIA - CONFIDENTIAL]

[AIA – INTERNAL

利用互動iSay 銷售機遇加強客戶連繫

NEW



10

[AIA - CONFIDENTIAL]

[AIA – INTERNAL

更易挑選適合文章 – 新增熱門資訊推介

NEW



財務策劃顧問可挑選熱門的資訊發送給客戶及準客戶

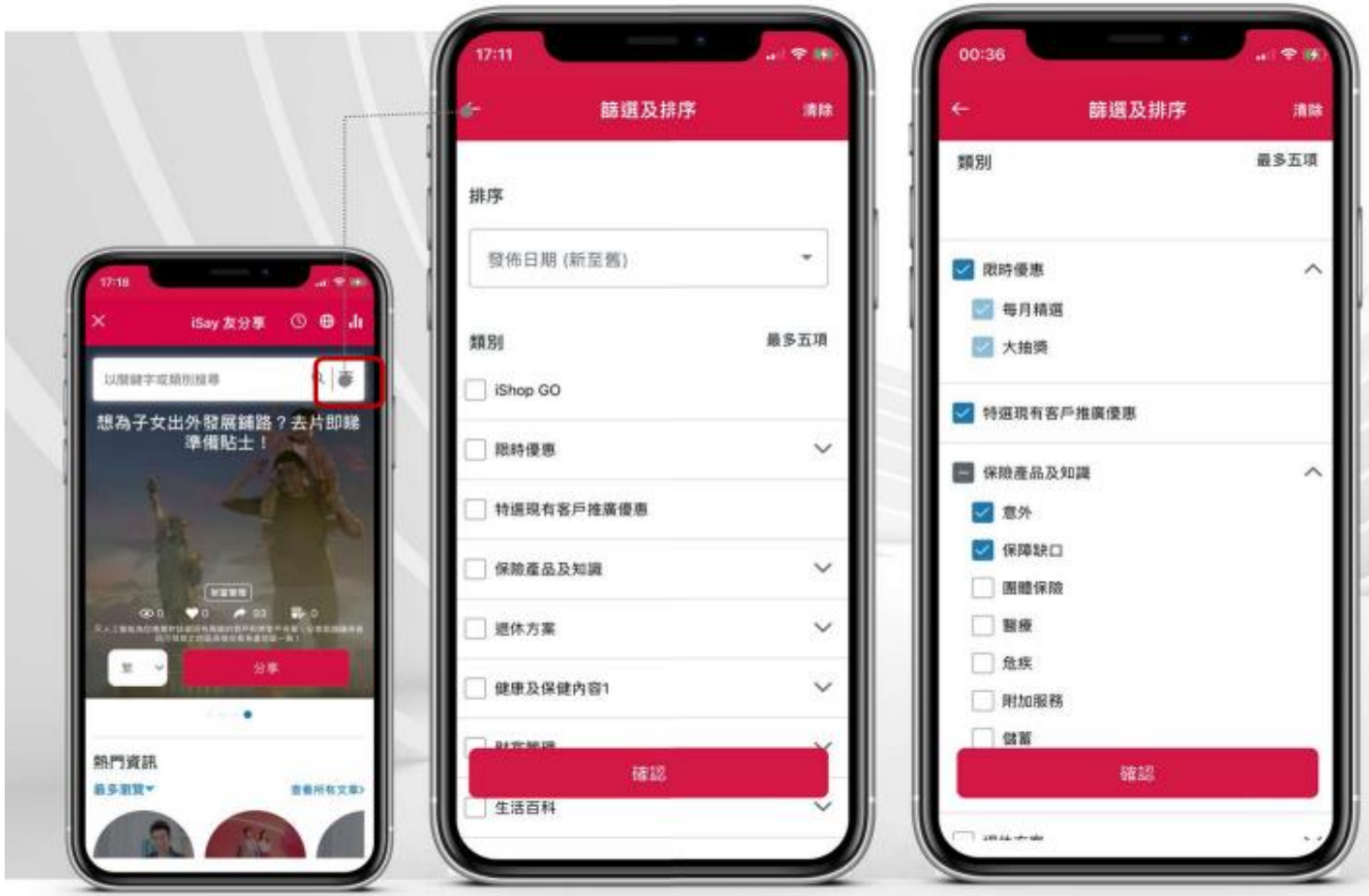
1. 最多瀏覽
2. 最多讚好
3. 最多總分享
4. 最多同事發送
5. 最多客戶轉發
6. 最多留下聯絡
7. **最多短片觀看次數 (新)**
8. **最多投票次數 (新)**

[AIA - CONFIDENTIAL]

[AIA – INTERNAL]

更易挑選適合文章 - 全新資訊類別與子類別

NEW



財務策劃顧問可選擇整個類別或個別的子類別搜尋資訊

全新資訊類別與子類別

1. 限時優惠 (新)
2. 特選現有客戶推廣優惠 (新)
3. 保險產品及知識 (新)
4. 退休方案
5. 健康及保健內容
6. 財富管理
7. 生活百科 (新)
8. AIA Vitality
9. 小遊戲 (新)
10. 品牌動態
11. 營業團隊招聘
12. 營業團體嘉許
13. 卓越顧問 (新)

[AIA - CONFIDENTIAL]

[AIA – INTERNAL

你的發送歷史

向現有客戶/準客戶發送資訊後，財務策劃顧問將能夠查看發送資訊的查看和發送歷史記錄。

你的發送歷史

你的發送歷史圖表



財務策劃顧問可以查看

1. 資訊標題
2. 資訊類別標籤
3. 最後發送日期
4. 您的發送次數
5. 產生的瀏覽次數
6. 產生的讚好次數
7. 留下聯絡次數 (新)
8. 客戶轉發次數 (新)

- 如果以不同的語言發送相同的資訊，將根據發送的語言顯示多張資訊卡
  - 例如：如果資訊以英文和繁體中文發送，此處將顯示兩張資訊卡（一張是英文，一張是繁體中文）

查看發送歷史僅適用於「**一對一**」**專屬連結**分享資訊
通過「其他分享」的資訊不會在此顯示

查看已接收的客戶



財務策劃顧問可以查看
每位已查閱資訊的客戶

1. 最後發送日期
2. 產生的瀏覽次數
3. 產生的讚好次數
4. 留下聯絡次數 (新)
5. 客戶轉發次數 (新)

點擊"**查看已接收的客戶**"
可以查看 "**已查閱**" 或 "**未查閱**" 的已接收客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

[AIA – INTERNAL

最近瀏覽

如果客戶查看了資訊，“最近瀏覽記錄” 按鈕將在推薦部分下顯示



如果現有客戶未查看資訊，則不會顯示（最近瀏覽記錄）按鈕

財務策劃顧問可以查看客戶在該資訊的

1. 資訊標題
2. 資訊類別標籤
3. 最後瀏覽日期
4. **首次讚好日期（新）**
5. **首次留下資料日期（新）**
6. **客戶轉發次數（新）**

- 系統最多可顯示**五篇**最近查看的iSay資訊 (自從創建客戶資料業以來)
- 資訊根據查看日期排序 (新至舊)
- 如果一篇資訊以不同語言發送，則會顯示幾張資訊卡
  - 例如: 如果資訊以英文和繁體中文發送，此處將顯示兩張資訊卡 (一張是英文，一張是繁體中文)
- 資訊卡無法點擊
- 僅適用於**「一對一」專屬連結**分享資訊 通過「其他分享」的資訊不會在此顯示

[AIA - CONFIDENTIAL]

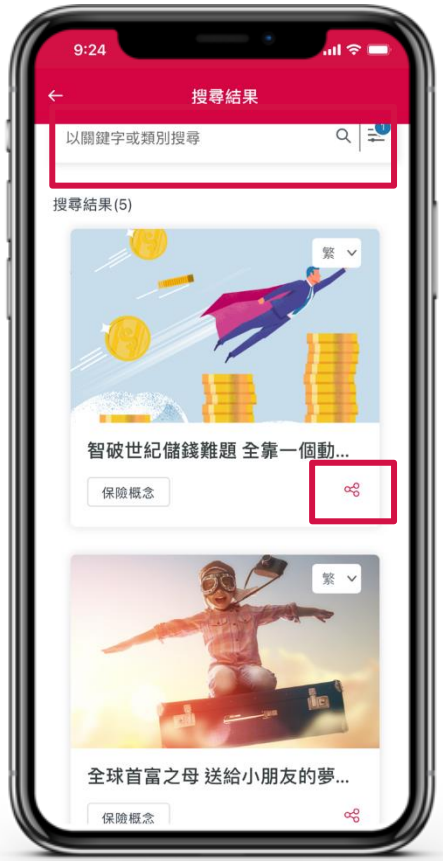
[AIA – INTERNAL

iSay「友分享」豐富話題互動

1 十二大資訊類別，緊貼市場趨勢，熱爆話題

類別

好生活 | 退休方案 | 財富管理 | AIA Vitality健康程式 | 營業團隊嘉許 | 實用懶人包 | 營業團隊招聘 | 推廣活動 | 保險概念 | 健康及保健內容 | Vantage | 品牌動態





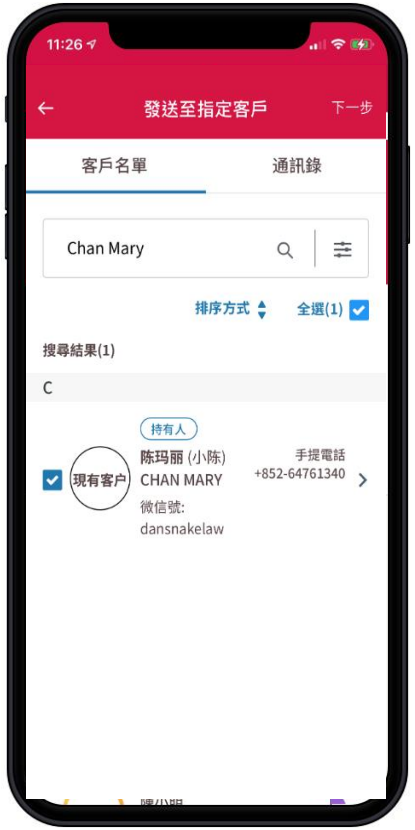


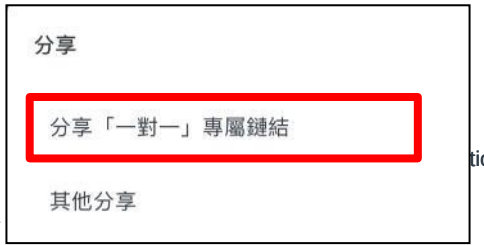
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

如何創造銷售機遇: iSay「友分享」

1 分享適合客戶的資訊





2 如客戶讚好您分享的資訊







3 客戶將會出現在銷售機遇



tion. Not for distribution.

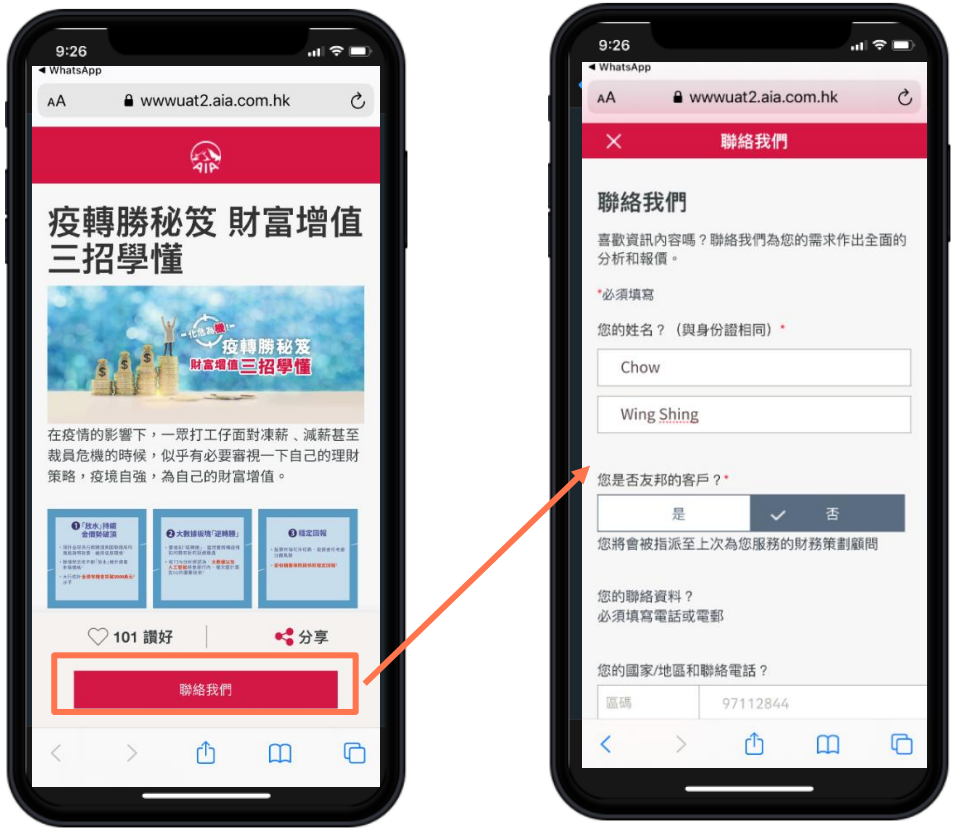
[AIA –

如何創造銷售機遇: iSay「友分享」

1 客戶A轉發資訊給客戶B



2 客戶B透過「聯絡我們」留下聯絡方式



3 客戶B將會出現在銷售機遇



AIA confi ıation. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

CRM + iSay「友分享」銷售表現

1 「銷售表現」除了可查看自己的成績，又可以查看社交平台表現



2 誰幫你reshare iSay資訊又有留下聯絡方法? 這兒便可一目了然!



3 亦可快速查看哪類iSay資訊最多人互動, 哪個分享渠道最多人使用





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

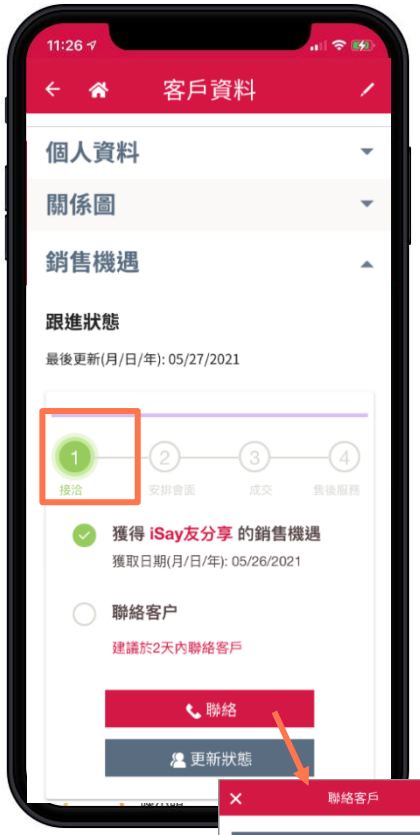
CRM - 銷售四步曲 跟Lead好輕鬆

1 銷售機遇 –可以在一頁中查看所有Lead



2 銷售四步曲 跟Lead好輕鬆

1 接洽





2 會面





3 成交



4 售後服務



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

「iSay 友分享」全新招攬資訊子類別

新增資訊子類別



主類別
- 營業團隊招聘

子類別
- 友邦精英學院
- 活動報名

- **新增活動報名**







AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

iSay 招募機遇 - 「讚好」、影片、投票、「加入我們」、「直接提交招募申請」及「立即報名」分派方法





「讚好」、影片、投票、
「加入我們」、「直接提交招募申請」
及「立即報名」分派方法

分派給予發送文章的財務策劃顧問

***必須使用「一對一」專屬連結確保分派成功**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

iSay友分享 · 「地區標籤」 文章識別

- 財務策劃顧問在「iSay 友分享」選擇文章時，可以透過「地區標籤」，選擇相關文章。 <<如圖1 /圖2/圖3>>
- 如果該文章「地區標籤」是 “香港/澳門/香港及澳門”，即表示客戶及準客戶**只可以**在“**香港/澳門/香港及澳門**”地區閱讀該文章。 <<如圖1>>
- 如果該文章「地區標籤」是 “中国內地”，即表示該文章主打 “中国內地”客戶，但**並不受「地區標籤」限制**，客戶及準客戶可以在 “**任何地區**”包括 “**香港/澳門/中国內地**”閱讀該文章”。<<如圖2>>
- 如果該文章沒有「地區標籤」，即表示客戶及準客戶可以在“**任何地區**” 包括 “**香港/澳門/中国內地**”閱讀該文章。<<如圖3>>



圖 1



圖 2



圖 3

[AIA – INTERNAL]

友Like夏日大抽獎 · 玩轉香港迪士尼樂園

參加抽獎活動四部曲



*表格內容包括姓名（必須與身份證明文件上之姓名相符）、電話號碼及電郵地址。

抽獎活動受條款及細則約束(詳見通告A230802)。推廣生意的競賽牌照號碼: 57418

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

iSay友分享 - 8月Top 100開心分享 (2023年從未使用 iSay 友分享)

Memo: A230808



競賽日期：
2023年8月1日至8月31日

競賽資格：
於2023 年1 月1 日至7 月31 日從未使用 iSay友分享的所有財務策劃顧問及營業單位主管

競賽類別、規則及獎項：
於競賽期內使用「iSay友分享」平台透過 “分享「一對一」專屬鏈結” 或 “其他分享(1)” 分享文章給「客戶名單」或「通訊錄」內之聯絡人, 最多**首100位**營業同事可獲得 **iPad一部 或 旅遊現金禮券 HK$1,000或百佳超級市場HK$50現金券 。**

HK$1,000
旅遊現金券
travel cash coupon

排名	獎品
第 1 – 2名 (必須完成最少20個文章分享)	iPad 一部
第 3 - 5名	旅遊現金禮券 HK$1,000
第 6 - 100名	百佳超級市場HK$50現金券

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

註(1) 同事透過iSay平台分享信息予客戶/準客戶前，請您必須檢查客戶/準客戶是否已選擇拒收訊息。

[AIA – INTERNAL]

Memo: A230807

iSay友分享 - 8月Top 100開心分享



競賽日期：
2023年8月1日至8月31日

競賽資格：
所有財務策劃顧問及營業單位主管

競賽類別、規則及獎項：
於競賽期內使用「iSay友分享」平台透過 “分享「一對一」專屬鏈結” 或 “其他分享(1)” 分享文章給「客戶名單」或「通訊錄」內之聯絡人，最多首100位營業同事可獲得 **iPad一部 或 旅遊現金禮券 HK$1,000或百佳超級市場HK$50現金券 。**



排名	獎品
第 1 – 2名 (必須完成最少20個文章分享)	iPad 第九代256GB Wi-Fi + 流動網絡 一部
第 3 - 5名	旅遊現金禮券 HK$1,000
第 6 - 100名	百佳超級市場HK$50現金券

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

註(1) 同事透過iSay平台分享信息予客戶/準客戶前，請您必須檢查客戶/準客戶是否已選擇拒收訊息。

[AIA – INTERNAL]

以6個人生目標引領客戶

iSAY 課堂活動

4月23日已推出!

保障摯愛
爲配偶及家人

即使我有事發生，家人的財務狀況亦都可以無後顧之憂，從而得到心靈上安慰

關注身心健康
為自己

保護自己身心健康，包括免受意外、疾病煩擾，同時亦要建立健康的生活方式



健康長久好生活

全保理財分析

穩健的財務狀況和健康的身體一樣重要，是活出精彩生活的基礎和保障。與定期的健康檢查一樣，定期審視您的理財目標才能配合不同人生階段的理財需要。

友邦保險特設「AIA全保理財分析」，以便AIA財務策劃顧問進一步為您提供全方位理財方案，助您實踐心中所想。

下載現有客戶資料（如需要）　現在開始!

提供子女美好將來
為子女

盡我所能為子女提供“最好的”一切，包括教育、支持他們的事業發展等

規劃退休生活
爲自己

確保自己的生活方式於退休之後能維持或保持在預期的水平

關愛長輩
為父母

關愛長輩的整體健康，需要時為他們提供支援（財務、健康和生活質素）

達成自己的夢想
為自己

將我的生活願望清單轉化為行動，例如

- 買樓
- 探索世界
- 財務自由

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



愛自己愛家人的秘訣

作為一個繁忙的都市人，大家可能每天都在工作、家庭和生活上盡力取得平衡。就像在一家金融公司做中高層的Steve一樣，雖然工作繁重壓力大，但放假總會抽出時間與6歲的兒子及太太行山。他無論有多忙，都將家庭放在第一位。

Steve今年36歲，在兒子出世後覺得自己責任比以

1  關注身心健康

2  保障摯愛

3  提供孩子美好將來

4  達成自己的夢想

5  關愛長輩

6  規劃退休生活



工作生涯縮短 退休生活延長 儲備「唔夠使」點算好？

秦始皇昔日追求長生不老，但來到廿一世紀的香港，長命百歲真是好？ 港人越見長壽，若然您的壽命一直延長，但財富卻一直「縮水」，您會否為儲

1  關注身心健康

2  保障摯愛

3  提供孩子美好將來

4  達成自己的夢想

5  關愛長輩

6  規劃退休生活



理財小達人 富在起跑線

還記得小時候從父母領取零用錢的期待嗎？ 那份零用錢或許不多，但卻象徵了一份值得您珍而重之的自由。您可以用來買想吃的，或者儲起來買心儀但暫時負擔不起的東西。長大後或會發現，身邊物件千百件，最珍惜的還是您「死慳死抵」得來那一件，是您財務智商（財商）的啟蒙之物。

1  關注身心健康

2  保障摯愛

3  提供孩子美好將來

4  達成自己的夢想

5  關愛長輩

6  規劃退休生活



年輕人零成本創業大法

愈來愈多年輕人選擇創業做生意，希望跳出營營役役的打工仔生活。不過即使您有條「絕世好橋」，但如果缺乏資金，要成為年輕創業家都絕對不易，您有沒有想過年輕人其實可以零成本創業？

1  關注身心健康

2  保障摯愛

3  提供孩子美好將來

4  達成自己的夢想

5  關愛長輩

6  規劃退休生活

瀏覽及分享更多活出健康、長久、好生活資訊



立即掃瞄瀏覽

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

更多 CRM 及 iSay 培訓短片已盡在iAcademy

iAcademy

iAcademy > 網上學習 > 友邦應用程式 (AIA Apps)





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]


銷售皇者挑戰之旅
01
尋找客戶
Prospecting
02
接洽客戶
Approaching
03
財務需要
分析面談
Financial Needs
Analysis Interview
04
成交面談
Closing
Interview
05
售後服務跟進
Sales Follow
Through
銷售
循環

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

把握接洽時機安排會面

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

接洽的目的



預約

面談

接洽	通過任何聯絡方式，合規地邀請準客戶進行面對面「業務」面談

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2024 MDRT 會員
HKD 444, 400 FYC

$444,400 / $12,636
= 每年36*張保單*

佣金參考

假設客人A先生每月收入為	$26,000
每月供款額佔每月收入的百分比	15%
每月供款	$3,900
設首年佣金率為	27%
首年佣金 (首年保費 x 首年佣金率)	$12,636

大數定律 20 - 10 - 5 - 3 - 1

	每年	每季	每月
20 尋找客戶	720	180	60
10 接洽	360	90	30
5 財務需要分析面談	180	45	15
3 提供方案 (成交面談)	108	27	9
1 成交	36	9	3

[AIA – INTERNAL]

接洽前準備——請準備好你的project100

思想上 **M**ental

身體上 **P**hysical

環境 **E**nvironmental

工具 / 時間 **T**ools / **T**ime









AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

接洽及約見會面話術實戰演練

Refer to the Aforce script book

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

引發主題邀約面談

<u>第1步：親切問候客戶</u>

喂！阿 JOHN 呀！我係JASON 呀！近來好嗎？

(iSAY 2.0)

之前喺Whatapp度同你分享左一啲海外升學嘅資訊俾你，見到你讚好左呢篇文章，你對於呢方面的資訊喺咪都有興趣呢？

(Social media)

看你的<社交媒體>，見你最近經常去做運動，又注重均衡飲食，是為左令到自己更健康嗎？



WeChat



WhatsApp

<u>第2步：介紹自己近況</u>

如果你有留意我的<社交媒體>，都知道我加入咗AIA做「財務策劃顧問」。我而家主要嘅工作係同身邊嘅朋友分享一啲有關健康、退休同財務策劃嘅資訊。

<u>第3步：道明來意，邀約會面</u>

我哋公司最近推出咗以人生目標為本嘅全保理財分析服務，以客戶嘅需要為本，為客戶提供不同人生目標嘅參考資訊，協助你更有效達到不同嘅理財目標。知道你都想瞭解<子女教育儲備>呢方面嘅資訊，不如約你時間食餐飯，一邊食一邊傾啦，到時可以畀多啲資料你參考一下。

<u>第4步：二擇其一，確實會面</u>

JOHN呀，不如約去你公司附近...(餐廳)食午餐吖！星期二定星期三中午邊日方便你？

(星期三比較好？) 好呀！咁就星期三下午12點半我喺...(地點) 搵定位等你吖，到時見！

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

演練時間

1) 分2人一組，分配A及B角色
2) A角色先扮演財務策劃顧問，B角色扮演客戶（5mins）
3) A, B轉換角色（5mins）
4) 整個流程為模仿與客戶真實會面情況

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

金科玉律

如果您不約 ,總會有人約

你



潛在客戶

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

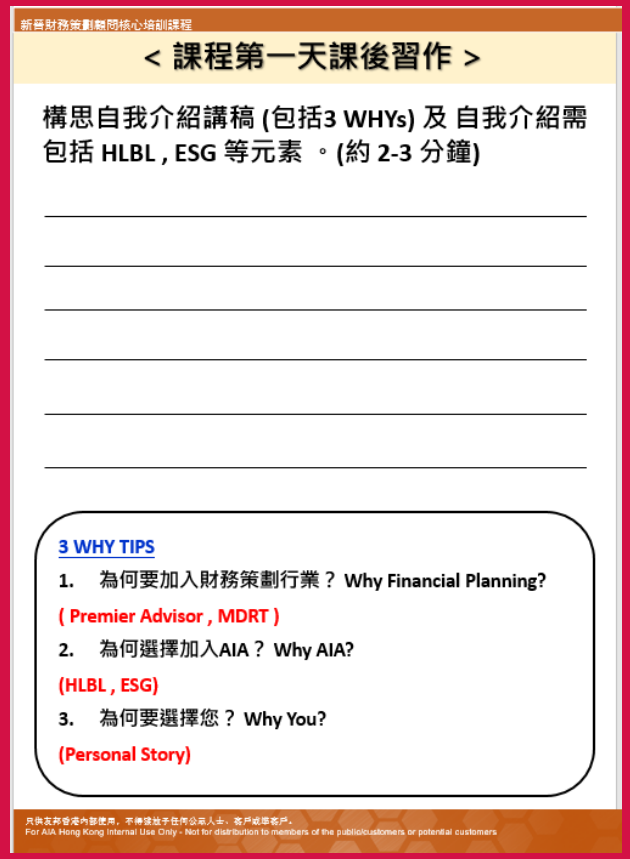
下堂開班前功課:

- 構思自我介紹講稿 (包括3 WHYs) 及 自我介紹需包括 HLBL , ESG 等元素 (約 2-3 分鐘)

  3 WHY

  1) 為何要加入財務策劃行業？ Why Financial Planning?
  2) 為何選擇加入AIA？ Why AIA?
  3) 為何要選擇您？ Why You?

- 填妥Project 100
- 完成eLearning
- 完成一星期活動紀錄 (Activity Diary)



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Thank you!

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.