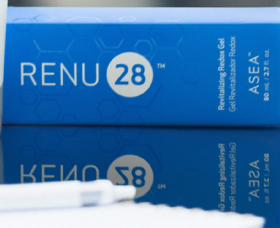


ASEA®

成功指南



尋求成功： 答案就在ASEA

縱觀網路行銷的歷史，許多人的成功遠遠超出預期。區別在那裡？您的成功取決於遵循系統、承諾和重複您的努力來幫助他人。不管您多有經驗，您的背景是什麼，或者您是否有大學文憑。如果您努力工作，堅守承諾，並遵循系統，您必可實現任何事情。

此 ASEA 成功指南只是一 經過驗證的、易於遵循、可以快速建立您的 ASEA 業務，並找到您一直想要的成功。在您的推薦人、上線和 ASEA 企業團隊的幫助下，您將很快獲得所需的經驗，不僅實施本指南中您自己業務的步驟，而且還可以培訓其他人做同樣的事。

本指南將向您昭示在前48小時內應該作什麼，以及建立業務的步驟(步驟1-4)，並重複您的努力(步驟5-8)，以獲得長期成功。

帶著知識，開始您的 ASEA 業務。承諾遵循適當的活動，賦予自己成功的動力。

與 ASEA 在一起，您可以做到的。

與存在於我們內在的事物相比，
我們背後和面前的事物
都顯得微不足道。

— 拉爾夫•沃爾多•愛默生(Ralph Waldo Emerson)說

ASEA 聯繫資訊

當您註冊入會時，首先要做的是，將您的推薦人的聯繫資訊包括電子郵件，儲存在手機上。您還應該記下您專屬的會員編號、複製網站和虛擬辦公室密碼。您必須在幾天內記住它，之後，妥善保管。

以下是 ASEA 公司的聯繫資訊。公司團隊是您的另一個夥伴，將以幾乎所有方式為您提供支援。

ASEA(美商安司雅)

1488 Pleasant View Drive,
Pleasant Grove, UT, 84062

夥伴支援中心

美國山區時間週一至週四上午9點至下午5點；
週五上午9時至下午10時

電話：801.973.7499；傳真：801.618.3955；
電子郵件：support@aseaglobal.com

公司總部辦公室

營業時間：美國山區時間上午8點30分至下午5點；

電話：801.928.2100；
網站：www.aseaglobal.com

入門基礎

透過這些實證的成功步驟，獲得一個強有力的開始。此清單是為您加入 ASEA 團隊或接收您的入門錦囊的第一個48小時而建立的。做到這一點，您將擁有您所需的資訊，以便接近別人和建立您的業務。

主要清單

- ☐ 註冊入會和訂購 ASEA 創業組合
(包含入門錦囊)
- ☐ 加入 ASEA 自動送貨方案
- ☐ 檢視及閱讀入門錦囊 (welcome kit)
- ☐ 完成您自己的 ASEA 故事(步驟1)
- ☐ 完成您自己明確和信念的陳述(步驟2)
- ☐ 完成您的成功 ASEA 業務目標(步驟3)
- ☐ 熟悉您的 ASEA 虛擬辦公室
- ☐ 與您的推薦人檢視您的20名最有潛力的客戶名單，
安排邀約(步驟4)
- ☐ 成為總監(步驟3)

「成功是小努力的累積，日復一日地重複。」

— 羅伯特•科利爾(Robert Collier)說

ASEA SMARTWALLET 是什麼？

ASEA SmartWallet 是一個專為ASEA及其夥伴之易用、安全和全球性的電子佣金支付服務。ASEA SmartWallet 可讓您立即從 ASEA 收取佣金，並迅速將其轉入您的銀行帳戶。ASEA 將在您第一次付款時，代表您自動建立一個帳戶。帳戶建立後，將啟動電子郵件發送到您的電子郵件地址。

ASEA SmartWallet 的好處

- 一種安全便捷的網上支付佣金管道
- 立即獲取佣金
- 迅速將款項轉入您的國家的任何一間銀行
- 可查看支付記錄，並下載到 Microsoft Excel 中
- 可支援專用電話，線上和電子郵件客戶

請訪問 ASEAsmartwallet.com 得到更多資訊和常見問題的解答。

步驟 1

做您自己的個案研究

在 ASEA，我們喜歡說，“買一套裝組合，並成為自己的個案研究”，為了有效的與他人分享 ASEA 故事，最重要是您使用的真實體驗和個人成果。然後，您才有一個真正和令人信服的理由，去說服為什麼別人應該這樣做

使用 ASEA's 的產品

希望您已經開始將 ASEA® Redox 信號分子水和 RENU 28™ 活膚凝膠納入您的健康計劃中。如果沒有，從今天就開始喝4盎司的信號分子水，並每天兩次將 RENU 28 活膚凝膠敷在想要您身上的更健康、年輕、充滿活力的肌膚任何部位。

您所期待的是什麼？

ASEA 可以提供廣泛的優勢。由於全身需要氧化還原信號分子，因此，ASEA 信號分子水幾乎可以支援每個主體系統的功能，從內而外運作。RENU 28 活膚凝膠也一樣從內而外運作。

許多使用 ASEA 產品使用者在幾週內就會出現改善。我們建議您使用產品至少90天以上，因為絕大多數人都能真實體驗，感受改變生命的健康益處。

ASEA 身體清單

此工具將幫助您評估您在使用 ASEA 所得到的何種好處。當您開始使用該產品時，您可以評估您在特定領域的感受。每週之後，您可以跟進您的感受，看看 ASEA 在您的健康方面所製造出的差異。

您的 ASEA 故事

與其他人分享您的 ASEA 經驗是非常重要的。您的故事的一部分應包括您對 ASEA 產品的體驗。許多 ASEA 夥伴開發了兩個版本的故事。第一個是“電梯”版本。這應該是3-4個句子，當您只有一小段時間，短到只有15-30秒的時間。第二個版本的故事可以更長，如果您有更多的時間來講述您的故事，您可以根據需要進行調整。

如果您想成為一名偉大的 ASEA 領導者，一而再地講述您的故事。越來越多人聽到、越來越多人看到這些好處，您的經歷就越來越真實。它增強了您的決心，建立您的自信，使您的故事成為您不可或缺且不可否定的一部分。

故事範例(見證)

「喝了兩盎司的ASEA信號分子水後，在90分鐘內，我便開始感覺更好。我真的能感覺到我的身體呈積極反應。我很快便感受到霧正升起，我積極的態度又回來了。我享受寧靜的睡眠，而且我能保持高度能量水準。ASEA讓我找回我的活力！」

— Sharolyn E.

步驟 2

明確和信念

您能給別人最價值的寶物是有機會加入 **ASEA** 團隊。需要明確和信念，才是向他人提供此產品的動力。

明確

開創新事業會產生不確定感。作為一名新的 ASEA 會員，您可能會疑惑：「我真的能做到嗎？」

大多數的人在這個行業失敗的主要原因是因為他們缺乏明確性。他們忘了他們為什麼加入這個行業。

捫心自問這兩個問題，然後寫下您的答案：

1. 我想從 ASEA 得到什麼？

2. 我為什麼想要得到它？

定義了您的答案之後，您就確立了您的目標的明確性。有些人經常提到這個，作為建立您的“為什麼”。

打字出來，手寫也沒關係。如果您有一個「明確」的抄本，那您便可以不斷地過目，這樣就不會忘記加入 ASEA 的初衷。

毫無疑問的，您會有挫折、壓力、失望、或乾脆放棄的時候。而在這些時候，如果您拿起您寫下來的明確陳述及目標 - 您就會清晰的知道當初為何加入的明確性及目標 - 那些沮喪、壓力和失望都會消失，您會重新獲得明確度，繼續勇往直進。

您可以這樣寫:

「我加入 ASEA，是因為我想提早退休。」 ”

「我加入 ASEA，是因為我希望我的家人享受更好的健康。」

「我加入 ASEA，是為了支付我兒子的大學費用。」

那麼您的明確理由是什麼 - 您「為什麼」加入 ASEA？在這裡寫下來:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

信念

真正從事您 ASEA 事業需要一個堅如磐石的信念。沒有信念，您和您的團隊會脫離。很簡單，所有有意義的行動之前都有一個堅定的信念，堅信您所做的事情是有重大意義的，是能成功的。

那麼，您需要相信什麼呢？您可以對產品有信念。您可以對獎勵計劃有信念。或也許是對其他獎勵、培訓、或執行領導團隊有信念。

重要的是找到對您很重要的信念。然後寫下來，您可以這樣寫:

「我對 ASEA 產品的健康益處有信念。」

「我對 ASEA 賺取顯著收入的能力有信心。」

「我深信這個機會可以讓我離開目前的狀況。」

「我有信念會讓每個人都應該聽過ASEA。」

您對 **ASEA** 的信念是什麼？把它們寫在這裡：

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

信念的最後一個考慮方面是：您的團隊信念將使他們充滿正能量，並在他們的事業中昂首邁進。

幫助您的團隊保持信念的一個非常有效的方法是，在與他們的互動中，不斷使用信念驅動。其中包括各式各樣公司生產的輔銷品和活動，將幫助您和您的團隊保持和增長您的信念。這些信念驅動力是什麼？他們包括產品和機會的影片、銷售工具、表揚大會和區域性的培訓會議，ASEA 公司網站、會員見證、ASEA 網路社群，或更多。在您的團隊中的電話交談、會議、以及您個人準備過程中，使用信念驅動來激勵您的信念和團隊的信念。

「不管您相信您能否做這件事，您是對的。」

— 亨利•福特(Henry Ford)說

步驟 3

設定目標並作出承諾

具體的、明確的目標將鞏固您與他人分享 ASEA 的計劃。

在上一節中，您知道了為什麼明確性和信念，是非常重要的 - 也就是說，您清楚了解加入 ASEA 團隊的原因，並確信 ASEA 的機會可以幫助您實現夢想。

現在，我們將根據您的理由和承諾來設定目標。

建立短期和長期目標

一旦您明確了您加入 ASEA 團隊的原因，您應該要確定，將來您想要到哪裡，而您想要如何到達哪裡。

有四個基本層級是大多數 ASEA 會員用來衡量其事業的成就：

產品的報酬。 這第一個成就表示您已經產生足夠的佣金來支付您的每月產品發貨。

兼職的收入。 在業餘時間兼職業務後，您的收入可以幫助您支付部分抵押貸款、汽車和其他帳單。

全職收入。在這個層級上，您可以創建一個全職收入，使您能夠將所有時間用於建立您的 ASEA 業務及組織。

創富者。在這個層級上，您不僅取代了您的全職收入，而且還創造了可觀的收入，可以提供經濟自由、安全退休和健康的生活方式。

為了達到這些水準，您應該設定目標：

- 每日
- 每週
- 每月
- 未來3個月
- 未來6個月
- 未來12個月

在加入的14天內成為總監(Director)

這個簡單的目標是成功的第一步。要達到總監，招募兩個新人入會，每一個人就是在您組織的每一條線(腿)上。

達到銅級

成為執行銅者需要承諾和聚焦。展示出您的領導力，並致力於您對 ASEA 的信念。這是要建立一個強大組織團隊的下一步，他們將開發和複製您的努力，使他們成為銅級領袖。這一成就為影響力和永續財富，創造了更多的機會。

時間管理

如何管理您的時間，將大大有助於確定您的 ASEA 事業成功。有效地做到這一點，毫無疑問，您會發展您的事業，並享受長期的成功。

諮詢您的推薦人或上線，他們可以進一步指導您如何有智慧的利用您的時間。

記住哪些活動實際上會讓您賺錢，並拓展您的 **ASEA** 業務。推薦新夥伴和辦說明會是直接讓您賺錢的活動。引領這些活動的任何活動通常都是有效的。

您的大部分時間(90%)：聯繫、邀約、說明(會)、跟進。這意味著您正不斷與潛在的會員聯繫。

您的少部分時間(約9%)：為您和您的組織提供培訓。磨練您的技能並幫助您的團隊做同樣的事情，簡單的事情，重複做這是很重要的。然而，更重要的是運用這些技巧來聯繫、邀約、說明(會)、跟進。確保您不要在這裡花太多時間。

您的一點點時間 (約1%)：解決問題。這是真的，特別是隨著您的組織越來越大。您的下線會遇到疑難、問題和困難。雖然您對他們有義務，但您儘量減少參與解決問題。您可以給他們指導和諮詢，他們也應該自己解決問題。此外，ASEA 的客戶服務團隊可以處理許多這些問題。

使用它們。這就是他們在那裡的原因。

注意：隨著您在建立 ASEA 業務並增長組織和佣金的增加，您投入上述每個部分的時間將會發生變化。對於較大的組織，您將會花費更多的時間進行培訓，而不再需要接觸，邀約等。然而，直到達到執行銅級的位階時，您應該將90%以上的時間用於聯繫、邀約、說明(會)、跟進。..

不要花太多時間去準備好：事實上，很多人花時間準備再準備。儘管做好準備工作是很重要的，但是您需要做的就是開始行動，走出去，接觸您的潛在客戶，邀請他們參加會議並分享您的說明。

外包任務：在您能做到的地方，讓別人來幫助您完成那些次優先，或者您專業之外的任務。例如，可能需要經常微調您的網站副本，和自己設計(只是您不知道如何做)。找一個有專業知識的人來做，可以讓您自由地完成那些直接賺錢的任務。

記住，在一天結束的時候，您需要專注的任務是使您的事業向前邁進。

我的目標是成功的 ASEA 事業

1. 我想從 ASEA 得到什麼？

2. 我為什麼想要它？

3. 我什麼時候想要？

4. 我怎樣才能得到它？

目標設定過程中的“如何”部分也許是最關鍵的部分。決定您想要什麼，為什麼想要它，這些通常是一件容易的事情。但是要知道“如何”得到它，則是完全不同的。以下的一些建議，是關於如何最好地實現您的 ASEA 目標：

- 我會每天審查我的目標。
- 我會讓我的家庭的每個成員開始使用 ASEA 產品。
- 我每天都會拿出五個有潛力的銷售工具。
- 我每天至少要打三通電話。
- 每次國際電話會議上，我至少會有一位潛在客戶。
- 我承諾至少一年使用及積極分享 ASEA 產品。
- 我將參加下一屆 ASEA 國際年會。

「無目標者如同無舵之舟。」

– 托馬斯•卡萊爾(Thomas Carlyle)說

步驟 4

建立一個未來團隊清單

識別出未來夥伴，一起分享 ASEA 的機會，對您的成功至關重要。因此，建立一個未來團隊清單，既所謂的列名單。

從以下幾方面開始，寫下名字：

對抗老化感興趣的

- 退休人員
- 中年的熟人或朋友
- 父母
- 親家
- 健康狀況不佳的人

父母/家庭

- 父母
- 年輕家庭
- 中年家庭
- 父母雙方皆有工作的家庭
- 父母忙碌，有緊張的排程
- 孩子身體不好的家庭

運動員

- 周末出賽或城市聯
- 經常鍛煉身體
- 去健身房

- 打高爾夫
- 跑步或慢跑
- 騎自行車
- 舉重
- 保持一般活躍

您知道誰

- 使用健康食品
- 吃健康的飲食
- 關心他們的健康
- 意識到當今的健康威脅
- 一般健康的頭腦

業務導向的人

- 擁有或已經擁有自己的事業
- 企業家
- 正在尋找額外的收入
- 對家庭商業稅收優惠感興趣
- 他/她現時的工作是不快樂的

把名字加上去，別刪掉

不要害怕將您所知道的每個人的名字加到您的名單中。不要預先作出判斷 - 抵制誘惑而從您的名單中刪除名字，因為您認為他們太忙，賺太多錢，或者被您的問題冒犯。記住，即使他們決定 ASEA 產品不適合他們，也很有可能將其他未來夥伴介紹給您。請記住，這不僅僅是您知道，而且他們知道。

識別出前20名

這尤其重要。當您開發這個名單時，確定前20個聯繫人很重要 - 這些是您優先聯繫的潛在夥伴。以下是選擇您的前20名的建議標準。請記住，您的名單將繼續增長和擴大，但確認您的前20名是您早期成功的關鍵。

- 對健康感興趣
- 個人或直系親屬的健康挑戰
- 已婚
- 撫養子女
- 接近退休
- 堅實的職業/商業背景
- 不滿當前就業
- 創業頭腦
- 善於交際、熱情的個性
- 在自己的影響圈內，具有高度信用
- 以前有網絡行銷經驗或成功經驗
- 有辦法投資創業
- 高度自發和自我激勵

不要停止添加名字到您的名單

太多業務經營者認為，一旦完成了預期的團隊名單，任務就永遠完成了；那是悖離事實的。如果您花費您的大部分時間，邀請其他人瞭解更多有關 ASEA 的資訊，您會發現您的名單會縮短得相當快。如果您想建立成功的業務，您必須不斷地審視您的名單，並添加名字。

聯繫人姓名

電話/聯繫資訊

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

步驟 5

聯繫和邀約

使用您的潛在團隊名單，您將開始聯繫並邀請他人了解更多有關 ASEA 產品和機會。對許多人來說，這是最艱難的一步。但是，在您的推薦人幫助下，透過遵循這些準則，您很快就會非常有效地邀請其他人享受您與 ASEA 的關係。

篩選和分類

篩選和分類意味著您在尋找那些想要得到您所擁有的人。這不是可信的，會銷售的人，他們只是需要您所擁有的東西。

那麼如何篩選和分類呢？首先，您向他們問問題！然後，傾聽您的潛在客戶，以及他們如何回答您的問題。他們說的話會告訴您，他們對什麼感興趣，他們發現什麼是重要的，他們擔心什麼，他們的目標是什麼。最後，您分享一個最小的資訊，這會激起他們的好奇心，促使他們學到更多(在會議上，透過家庭介紹等)。記住，您的第一次接觸/邀請不是做簡報！您邀請他們的目標並非全面解釋產品、業務或獎勵計畫。只需簡短地預覽並分享您的故事。然後邀請他們在適當的時間學習更多。

當您篩選和分類時，毫無疑問，您會遇到抵抗您的資訊的人。沒關係。不要試圖說服他們 ASEA 產品是為他們。這通常不起作用。相反，把他們的名字放在一邊。他們很有可能會回到您身邊，或者他們會對您的近一步訊息持更開放的態度。

表現出熱情

不可表現出一副沒信心的樣子；畢竟，ASEA 是一個世界級、高度專業的公司，提供了很多東西。您邀請您的潛在客戶多學些東西，對他們是有利的。您無需要害怕。然而，去了解一些對您說“不”的聯繫人，這也是很重要的。不要太過分對結果患得患失，要記住您正在篩選和分類。保持您的熱情。

別說太多

如果有的話，問更多的問題，然後傾聽您的潛在客戶想要什麼和期望什麼。這將幫助您知道哪些工具可能最有助於您的潛在客戶，以及如何修正您對於邀約他們的簡報/說明會。

不要栽入延伸性的問答

不要試圖回答潛在客戶的問題，只需簡要概述公司/產品，以及您的故事，並告訴您的潛在客戶，他/她將在下一次簡報或說明會，或在簡報影片中獲得他們需要的所有資訊。

主動提出帶他們參加說明會或會議。

不要指望他們自己出現。主動提出去接他們。這將大大提高您的出席率。

邀請夫妻雙方

夫妻雙方都是決策者，一方可以幫助另一方決定邁出第一步。如果您的潛在客戶已經結婚，那就邀請夫妻雙方。

練習，練習，再練習

做這個永不嫌太多。一旦真正的時機來了，精進您的方法和邀約將使它變得更容易。與您的推薦人/上線練習也是一個很大的幫助。

「持續努力是打開我們潛力的關鍵，
而不是靠力量或智慧。」

— 溫斯頓·丘吉爾(Winston Churchill)說

您應該與誰分享 ASEA？

ASEA 產品的獨特性使其完美適用於任何人。然而，有些團體可能會以更加開放的態度去了解更多關於這些出色且獨一無二的產品：

個人對抗老化感興趣。人們比以往任何時候都更加關心他們的健康。憑藉其獨特的抗衰老特性，**ASEA® Water**信號分子水和**RENU 28™**活膚凝膠或水美漾系列護膚品，對每個人都是完美健康解決方案。

您知道嗎？

- 在美國，每七秒鐘就有一人50歲。
- 50歲以上的人花費很多錢，大約3兆美元。
- 5美國嬰兒潮世代每年花費2300億美元用於消費品，占所有消費品的55%。

父母和家庭。父母，特別是媽媽，意識到他們的孩子往往需要增加營養補充。ASEA 對兒童和父母來說，都是非常出色的健康補充品。

您知道嗎？

- 媽媽們影響所有家庭消費的85%。
- 媽媽們每年花費2兆1000億美元。
- 55%母親表示，她們在購買時會倚賴建議。

運動員。我們知道運動員需要更多在營養和健康方面的支援。好消息是，ASEA 已被證明為運動員和那些活力生活型態的人提供了明顯的好處。

您知道嗎？

- 耐力運動(自行車、鐵人三項、馬拉松)是成長最快的運動項目之一，在過去15年中增長了53%。
- 運動補給品銷售市場每年超過19億美元。

在乎健康的人士。這是很簡單，ASEA Redox 信號分子水提供了其他地方無法找到的獨特優勢。任何有興趣改善健康狀況的人都可以從中受益。

您知道嗎？

- 全球健康和保健市場驚人的超過8000億美元，不久將達到1兆美元。
- 美國人每年花費700億美元在維他命上。
- 許多經濟學家認為健康和保健產業不會因經濟蕭條而被影響。

使用腳本進行有效的邀約

以下腳本可以輕鬆調整，可以幫助您開始編寫專屬於自己有效的且執行良好的邀約。去記住這些腳本並不重要，只需選擇一些您喜歡的，然後開始使用。當您適應了一些，選擇一些其他的來工作，然後您知道它，您會有很多選擇。這些對您已經認識的人特別有用：

「嗨，Jess。您會對那些幫您更年輕的保健產品有興趣嗎？」

「我最近發現了一個突破性的抗衰老的產品。要帶一些給您試試嗎？」

「我最近開始為運動員提供一個突破性的信號分子水，已經證明可以幫助成績和恢復。有興趣多瞭解一些嗎？」

「嘿，莎拉。我知道妳把家庭健康放在首位。我想我有一些能夠幫助您的東西。有一個簡介影片，我可以帶給您看嗎？」

「我的家人和我最近開始服用一個突破性的信號分子水，結果驚人。我現在可以帶一些過去給您嗎？」

「我剛剛開始一個新的健康事業。我很相信您的看法，我可以[拿過去給您或寄給您]CD或DVD看看嗎？」

「您對100%安全有效的突破性健康產品感興趣嗎？我現在可以帶一些過去吧。」

「您知道的，珍妮佛，我一直在尋找一些可以補貼收入的彈性方法。我想我找到了。但我希望有人告訴我他們的想法。您能聽一下這個CD，讓我知道您的想法嗎？我星期四給您回電話。」

「這是我見過的最好、最合理的機會，我希望您成為第一個聽到它的人。」

「您好，史考特。前幾天您告訴我，您對您的工作不滿意。如果您是真的，我可能給您一個很好的選擇。我們可以在一起談談嗎？」

「我剛剛為一家新公司建立了一個網站。我很想讓您看看，給我迴響。我可以傳連結給您嗎？」

您剛認識的人的腳本

與您的朋友和家人分享ASEA產品很重要，但您也將有很多機會與剛認識的人分享 ASEA。以下是一些可以使用的腳本，當您想與剛認識的人分享 ASEA 時：

「您看起來像是一個注重健康養生的人。我最近開始使用一種被證明能增強細胞功能，並對身體的每一個系統產生活化影響的產品。我可以把這本小冊子留給您，並得到您的資料，以便跟您保持聯繫嗎？」

「您有一個幸福的家庭。我老公和我剛開始使用突破性的健康信號分子水，大大提升了整個家庭的健康。我可以把這本小冊子留給您，並得到您的資料，以便跟您保持聯繫嗎？」

「您看起來像是一個很開放、會選擇新機會的人。我最近發現一個突破性的機會，這將是下一件大事。我可以把這本小冊子留給您，跟您保持聯繫，跟您詳細介紹嗎？」

「我最近跟一家擁有從未見過的科學技術的突破性健康產品的公司合作。我正在尋找成功人士加入我的團隊。您有20分鐘的時間讓我與您分享細節嗎？」

「我一直在尋找一種方法來補貼我的收入，我想我找到了。您會感興趣的東西，可以幫助您繳汽車付款或賺取一些額外的錢？」

無論您說什麼，都要滿懷信心和熱情，真誠以對。ASEA 機會將閃耀

不需要在您邁出您的第一步時，就要去了解更多產品或獎勵計畫。知識是會隨時間而來的。可以仰賴您的熱情、您的推薦人和您的上線來指導協助、協助您。

「只要相信您能做到，您就已經成功了一半。」

– 西奧多•羅斯福(Theodore Roosevelt)說

步驟 6

簡報：分享 ASEA 故事

當您邀請潛在客戶了解更多 ASEA 之後，您首先就講 ASEA 故事給他們聽，可以透過使用 ASEA 故事工具來向他們介紹完整的 ASEA 故事。簡介資訊，並幫助您的組織去做同樣的事情，建立一個長期且可複製的事業。讓 ASEA 輔銷工具替您說話。

影片簡報

這是簡報 ASEA 故事的兩種經常方式中的第一種。這種方式包括幾個簡單的步驟，可以在現場和線上簡報中使用：

講述您的故事。您可能與您的潛在客戶分享了至少一部分您的故事。現在來個一個更長、更豐富的版本。這將有助於他們感受到人們與 ASEA 的聯繫。您可以把您居住地、您的專業背景以及您參與 ASEA 的原因都包括進去。

展示 ASEA® 和 RENU 28™ 產品影片。這些公司製作的影片能夠簡潔有效地概述產品。看完這些影片後，您的潛在客戶可能會對產品有幾個疑問。

分享產品體驗。如果您已經分享了您的 ASEA Redox Supplement 或 RENU 28 經驗，可以在這裡簡單扼要的回顧一下。或者，邀請其他 ASEA 夥伴(如果您在會議設定中)出席並分享其在產品方面的經驗。

展示 ASEA 機會影片。本公司製作的影片還對 ASEA 機會提供了簡要且吸睛的概述。這將有助他們對於加入 ASEA 帶來有潛在財務和生活方式的好處，有更好地了解

分享獎勵計劃。把它做得簡單就好。在您虛擬辦公室中找到獎勵計劃工具，提供基本概述，並凸顯重點。還要強調，他們越早投入越好，因為他們就越快透過 ASEA 賺取收入。

步驟 7

整理決定

在網絡行銷中經常說，財富隨後會來。聽完簡報後，大多數潛在客戶都不作承諾。跟進他們並且回答問題是很重要的。這將幫助您整理決定。

跟進

這簡單意味著保持聯繫。詢問他們是否還有其他問題。詢問他們是否喜歡最近收到的簡報或輔銷品。邀請他們參加即將舉行的說明會(會議)/活動。或者如果沒有任何問題，只需邀請他們註冊入會成為 ASEA 團隊成員。

成功跟進的幾個注意事項：

善用您的推薦人/上線。像大多數成功與其他人共享 ASEA 的步驟一樣，您的推薦人應積極參與，幫助您了解如何有效地跟進您的潛在客戶和新的加入者。

再次確定他們的熱情。新加入者特別樂於與其他人分享 ASEA 經驗。記得您第一次決定加入時的感受嗎？跟進他們，以確保他們有一個好的經驗是，他們得到他們需要的所有資訊和鼓勵。

必要時放手。您可能會遇到一些潛在客戶，您覺得他們根本不會給予承諾。雖然有時候留下潛在客戶是困難的，但重要的是要記住，浪費時間在不進步的人身上是不智的。把門開給那些人，但是向前走，把注意力集中在別人身上。

整理您的跟進。盡可能讓您的跟進有教育性和系統性。許多跟進技術可以很容易系統化。例如，您可以在每次出席會議的48小時內安排與推薦人和潛在客戶進行三方通話。或者，讓他們加入下一次預定的公司電話會議。您也可以把對他們有幫助的、即將到來的會議、簡報或其他 ASEA 新聞，定期發送電子郵件給新加入者和潛在

客戶，提醒他們參加。

三方通話和電話會議對您和 ASEA 建立信譽，是特別有幫助的。他們證明您是真正的團隊一份子。這些是很棒的教學時間，讓您的推薦人教您如何有效地回答問題，要求堅定的承諾，並認證您是小組裡的潛在領導者。

解決憂慮和整理決定

即使在看過演講後，您的許多潛在客戶還是會憂慮。沒關係。憂慮這些問題的最好方法之一就是使用感覺、感受、發現的方法。請考慮以下例子

您的潛在客戶表示，即使她認為 ASEA 產品是偉大的，但她並不知道網絡行銷是否適合她，而且與其他人交談讓她不舒服。您可以回答說：「我理解您的感受，麗莎。我在開始之前也有同樣的感覺。但是，我後來發現，與別人分享 ASEA 比我想像中容易。就像我現在和您分享一樣。」

當您解決任何憂慮時，請記住要真誠。如果您是真誠的，您的潛在客戶會感到您的誠意，不會感到被操縱或利用。

請記住，在您幫助他們解決問題後，不要忘了整理決定。

獲得推薦

所有與您談話的人都會知道從 ASEA 的產品和/或機會獲得利益。永遠不要放過獲得推薦的機會。只要問他們是否知道任何人可能會發現 ASEA 產品/機會有吸引力。這是一個不斷更新您的潛在團隊名單的好方法。

重新聯繫－拉下名單

如前所述，您會有潛在客戶，在您與他們分享 ASEA 時，他們簡單地

說“不”。沒關係，放開讓它去吧。大多數人因為各種原因而這樣做。不過，您會驚訝於有多少人最初說“不”，最後卻說“是”。這就是為什麼不要完全忘記這些人的原因。將他們的名字保留在重新聯繫人的名單中，並在將來使用此名單再次拉下。根據他們的情況，您可以在幾個月後重新聯繫他們，只是看看他們在做什麼，或者邀請他們去參加一個活動。

「行動未必總是帶來幸福，
但沒有行動就沒有幸福。」

— 班傑明•迪斯雷利(Benjamin Disraeli)說

步驟 8

複製您自己

利用複製您的成功及努力，將為您和您的團隊轉化成巨大的成功。

複製

網絡行銷中常常聽到這個詞。複製是重複某一系統，來有效地招募潛在客戶加盟，然後讓他們重複這個過程給其他人，諸如此類。換句話說，您的推薦人與您分享 ASEA 機會的步驟，跟您與您的潛在客戶分享 ASEA 所採取的步驟是一樣的，當他們招募他人並建立業務時，他們將採取相同的步驟。該過程重複或複製，一而再，再而三。

「與其我自己付出100%的努力，
我寧可讓100個人為我付出1%的努力。」

— 保羅•蓋蒂(J. Paul Getty)說

您的系統越簡單、精簡、方便使用者，就越容易複製。這個 ASEA 成功指南是一個非常容易和簡單的系統，可以讓您與您的小組進行複製和整合。

您越是努力的利用重複，並把它強調應用在您的團隊。您的整個團隊越有活力，訓練有素，準備就緒，從而確保您的成功將繼續，而不依靠您的個人努力。

