

第一段是要雙方互動下，所認知的

一個公司會淵遠流長是因為有好的使命和文化

賀寶芙→使命→

優質的營養改變人們的健康，

獨步全球的事業商機改變人們的生活

賀寶芙的奶昔很營養對不對

他真的很好喝對不對

他真的對人類的健康很有幫助對不對

既然對於優質的營養改變人類的健康這一塊我們已經非常確定了

我現在就要跟你談談賀寶芙如何透過商機來改變人們的生活

商機在這個部分我們就要分成兩個層面來看

這個商機的市場到底在哪裡

請問你有沒有看到

賀寶芙有沒有減重市場

你覺得減重市場大不大？需要減重的人多不多？

太好了

因為所有的答案都經過他認可，所以他會記在腦袋裡面。

既然減重市場這麼大，而賀寶芙效果又真的這麼棒，

你知道嗎我們一張照片就可以走遍天下無敵手，我們有使用前使用後的好效果而創造無限的商機

商機來自於市場，我們來看看賀寶芙有哪一些市場

1.減重市場: 賀寶芙有一個很棒的減重市場，大家都知道了

2.增肌市場: 賀寶芙除了減重市場之外還有一個很棒的增重市場，
好～

你有沒有發現，現在有很多長肌肉的例子，而減重跟增重是一個兩個完全極端的市場，是兩個完全不同的訴求，怎麼會在同一套產品產生這麼棒的效果

這就是賀寶芙的獨門科技，我們有全世界最一流的科學家來幫我們研發把關，
全世界第一流的營養品

3.早餐市場:

4.保健市場:

當然最大的市場來自於我們還有很棒的早餐市場跟保健市場

5.運動市場:

還有目前最夯的運動市場

市場這麼大，產品這麼好，你要不要聽聽看有關於利潤上如何做分配

賀寶芙的產品和商機建構了一個又一個真實到不可被反駁的事實

你知道嗎？

財經雜誌報導:賀寶芙公司是全球創造出最多百萬富豪的公司

我們都知道，市場是屬於誰的？誰高手誰帶走，是不是？

你這麼優秀&你產品效果這麼好&你這麼喜歡幫助別人？

我來跟你分享
如何脂肪變黃金?
如何透過消費轉移來吃省錢吃免錢吃賺錢?
如何透過幫助別人變健康而增加收入?
如何透過賀寶芙獨霸全球的五大收入而致富?

第二段就是問他有沒有想過，有誰需要這些產品？
讓對方先開口講(答案會是親戚朋友...)，
然後從對方的反應回答告訴他，所以從這裡我們得到很棒的結論:

賀寶芙的產品在幫我們建構很健康的家庭，
人們從睜開眼開始，柴米油鹽醬醋茶都在花錢，
為什麼會沒有錢，因為很多小錢不斷的累積就變成過大的支出，
所以我們的角色是單純的消費者，
可是我們有沒有機會在賀寶芙，透過吃早餐去賺取額外的收入甚至創業，
答案是可以的，
既然我要(洗頭、早餐、保養品...)花錢，而過去這一個月，妳所做得正確的事情就是換一個品牌，只是做一個消費者轉移的動作，換了一個早餐，生活和體態和氣色都變得不一樣了，所以在賀寶芙很簡單，妳只要分享妳改變的故事就可以了，妳會有哪些部分的改變呢？

分為五項來說，
第一個關於健康的改變(產品的故事)、
第二收入的改變(當妳願意分享的時候)、
第三生活型態不一樣了(好的營養+運動)、
第四生活品質更好了(分享)，
第五個人的成長(人的價值)，

當妳願意去分享這五個不同層面故事的時候，就會產生不同需求的人，
其實賀寶芙就是一個非常簡單的事業，就是如何把自己的生活融入了賀寶芙當中，
當妳融入越深，妳就可以愈很有情感的去跟別人分享生命改變的故事，
就可以幫你創造額外的收入和創業，

前面這兩段為什麼很重要，因為要培養感情、建立關係、收集資訊、鋪陳、打開心防、建立核心價值，人們一般對於傳銷的想法，那很困難要去拉人頭，所以在還沒有正式談數字之前告訴他的是，我們只是推廣讓家庭更健康的方式、讓自己更活耀的生活方式，原來透過一個改變他有機會變成一個收入，那其實很簡單，制度還沒有聽就覺得很簡單，但一個人如果沒有動機就來聽制度，那就只會左耳聽右耳出了。理性有效率的分析

零售批發
傳統 主動收入

一.30 天的滿意保證，無效退費

- 1.代表產品真的有效，公司對於自己的產品有信心，而且保證 30 天一定有效
(這 30 天可以邀請對方參加產品、營養健康、如何使用產品講座)妳的身體要由妳自己來照顧。
- 2.財務健全，因為產品如果無效要退錢。
公司的財力背景很雄厚，美國紐約上市公司-生化科技股
- 3.而這 30 天我會邀請參加營養師的課程和健康講座，一些適合你使用產品需要上的課程，因為你要了解你的身體需要你自已來照顧，你可以來裝備自己，如何吃產品可以吃得很健康
所以我會邀請你來參加這個部分的講座

二.成為會員 NT\$2333 元

當 30 天後產品使用非常有效，這時候你一定會想要長期使用，你一定會問我一個問題，GIGI 我如何成為你們會員，方便跟公司直接訂產品，並取得會員的優惠。

很簡單，加入會員只要 2333，公司贈送 2701 的產品，並且擁有 90 多個國家的經營權

你可以單純的使用產品，或者是可以開始了解賀寶芙的商機制度

你只要成為會員只需要完成申請手續，這裡面有會員權利與義務

當然賀寶芙公司會有很棒的機制，根據你訂貨的多少，提供不同的進貨成本

成為會員公司享有 25%的折扣，沒有最低訂貨要求。

資深顧問

當然，你可以自行決定你要有怎樣的折扣

也許你的家人在跟你一起使用你可以決定是否一次訂購享有更好的進貨成本，

我們會員當中的下一級是終身 65 折，享有 35%的折扣優惠

成功營造者 / 合格生產者 / 這個部分不會多做太多解釋

或者是享有 58 折 享有 42%得折扣

以上這些都是可以透過自用或分享而累積點數

督導

當然賀寶芙如果你決定要長期使用或是想創業，最棒的基準點就是督導的位階

這個基準點非常重要，是因為

它開始能夠產生我們最想要的最高折扣利潤和我們最喜歡的被動收入

賀寶芙跟其他商也模式是一樣的，你買多吃便宜

如果你要做這個事業，你的進貨比較低，你就會有比較高的利潤

這一塊你就享有 50%的零售收入

這一塊你就享有最棒的批發利潤

賀寶芙有一個很棒的被動收入，就是從督導開始

督導呢.我們用 S 來表示

我來跟你分享一下如何增加被動收入

被動收入就是權利金的概念

好比

今天你寫了一本書，你的書賣出去，你也會有版稅

你今天養了一個房子，然後收租金

今天你來到督導這個位子，

你身邊也一定有一些跟你一樣看懂這個事業想要經營的人，有一天他們跟你一樣也會來到這個位階

來到這裡的時候跟你同時享受 50%的進貨成本，公司鼓勵這個督導，

公司就會再給出三代 5%的權利金

什麼叫做 3 代 5%呢?

例如你有一個姑姑在美國，介紹一個哥哥在日本，還有一個弟弟在德國

這三位都成為督導，就同時享有三代 5%

當然

事業規模規模和組織大小有很大的關係，

當你學會督導的本事，你就可以複製很多的督導，
當你帶著你三代內的督導認真工作的時候，你一定你的組織會越滾越大
當你三代內的組織有 20000 點的時候，你就來到推廣組的位階
除了這 5%之外，三代+無限代加發 2%無限代獎金

如果你繼續努力，你的組織蓬勃發展，這時候你將會晉升到下一個位階叫做富豪組
富豪組三代內 80000 點，這時候三代內依然 5%，可是你的加薪就不只是 2%而是 4%到無限代

當然當你繼續努力倍增組織到三代內 20 萬點，你的加薪就 6%，這時候就到了總裁的位階。

同樣的努力 / 不一樣的收入

你看看 / 推廣組的時候加薪 40% / 富豪組的時候加薪 80% / 總裁組的時候加薪 120%

從這個制度我來幫你分析一下

賀寶芙制度的幾大優勢，限制最少利潤最高，在賀寶芙

1.沒有任何的橫限要求，開發強一點會有很多的第一代，弱一點也沒有關係，
賀寶芙沒有橫線的要求是一個非常重要的特色，很多的例子都有看見。

2.推廣組以上就產生了無限代，有多遠領多遠有多深領多深，難以置信難以想像
通常組織發展大概三代內人數會很多，而三代外有很多已經不認識了，可是你依然領得到獎金

3.跨國際-合併收入計算方式，以最高位階來計算，賀寶芙把地球當地球村來經營

4.下一代世襲:我們有繼承的制度，

5.天賦特質不同，可超越不會脫離，很多公司因為沒有不脫離的制度，造成組織內的不和諧

這個就是賀寶芙簡單又偉大的獨步全球的五大收入