

希望做好...

「更大市場開發、更好客戶服務、擴大組織增員」？

舊方法已不適應新時代，您準備好了嗎？

現在你要開始學.....

# 創新銷售服務聖經

## 「五四三服務法」

賀柏企管 黃仁典  
mark@hopa.com.tw  
上網搜尋：馬克小品

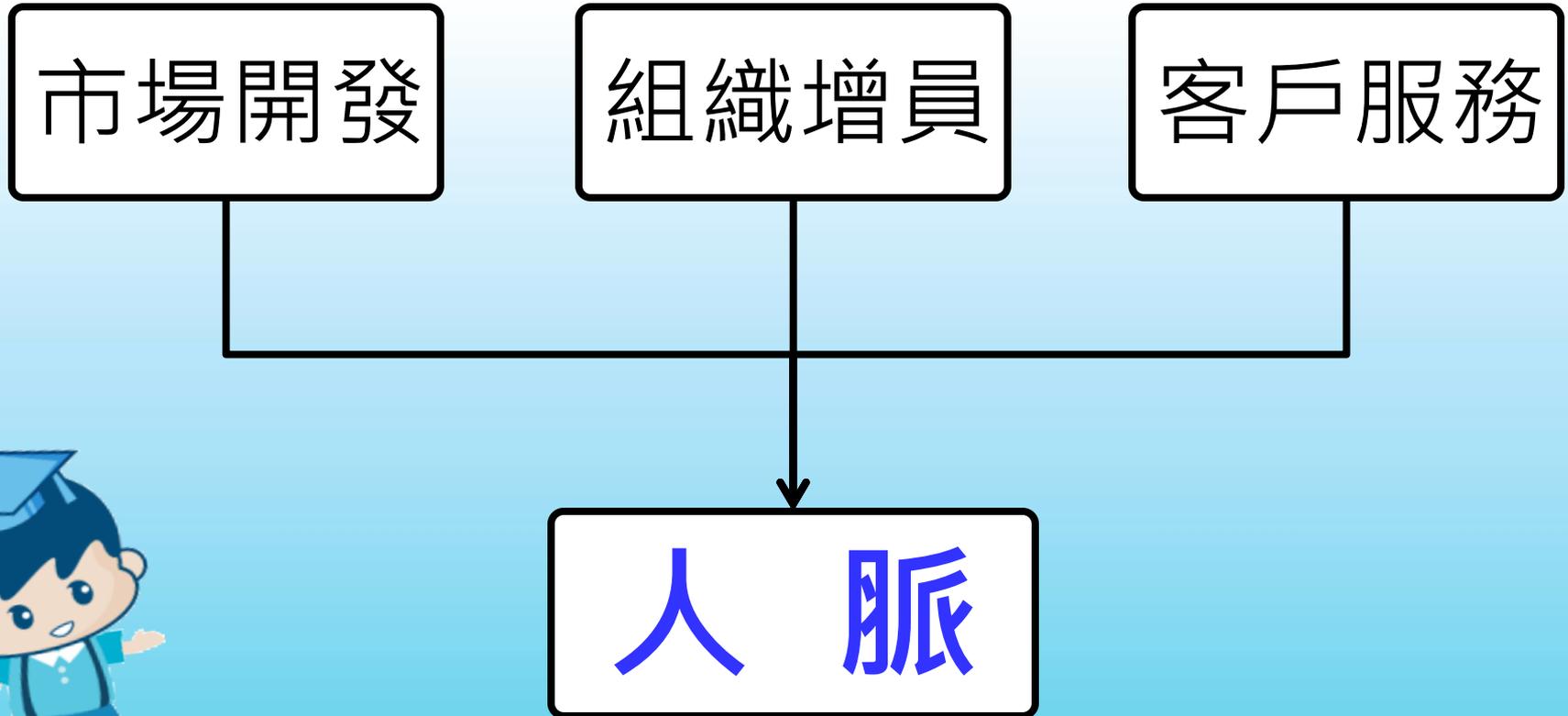
HOPA



賀柏企管科技

服務心 誠信行

# 業務出門三件事



HOPA



賀柏企管科技

誠信 專業 服務

人脈



錢脈

關鍵：人脈是否有經營？

HOPA



賀柏企管科技

誠信 專業 服務

# 人脈(客戶)管理 v.s. 經營

## 傳統客戶關係管理(CRM)：著重在管理

- ◎ 第一步驟：收集客戶(準客戶)資料
- ◎ 第二步驟：將資料組織分類

## 創新「客戶關係經營」：著重在經營

- ◎ 第三步驟：與客戶保持良好關係
- ◎ 第四步驟：根據客戶需求推出商品



HOPA



賀柏企管科技

誠信 專業 服務

# 人脈(客戶)管理

老師都會告訴你 3 個重點：

1. 多結交人脈（例如參加社團）
2. 名單做好管理（例用outlook）
3. 保持良好互動連繫



# 人脈(客戶)管理

但漏掉三個重要關鍵：

- 1.如何選擇及要選定多少名單去連繫？
- 2.多久連繫一次？
- 3.每次連繫的內容（主題）為何？



賀柏企管科技

誠信 專業 服務

# 成功者找方法

金氏世界推銷記錄保持人：喬·吉拉德

成功秘訣：「每月保持一次聯繫」

我的名字『喬吉拉德』一年出現在你家12次，  
當你想要買車，自然就會想到我！



馬克黃提出  
創新銷售服務聖經  
「五四三服務法」

1年保持12次互動(1次/月)：

五次只做問候關懷

四次只做好康分享

三次才提商品訊息

# 五四三服務法

## 五次問候關懷

一月	春節祝福
六月	端午節祝福
九月	中秋節祝福
十二月	聖誕節祝福
生日	生日祝福

## 四次好康分享

四月	有用(專業)資訊一
七月	有用(專業)資訊二
十月	有用(專業)資訊三
十一月	有用(專業)資訊四

## 三次產品銷售

二月	商品A說明介紹
五月	商品B說明介紹
八月	商品C說明介紹



# 五四三服務法

## 五次問候關懷

一月	春節祝福
二月	春節祝福
三月	春節祝福
十二月	聖誕節祝福
生日	生日祝福

做人

## 四次好康分享

四月	有用(專業)資訊一
七月	有用(專業)資訊二
十月	有用(專業)資訊三
十一月	有用(專業)資訊四

做事

## 三次產品銷售

二月	商品C說明介紹
三月	商品B說明介紹
八月	商品A說明介紹

做生意



賀柏企管科技

誠信 專業 服務

# 五四三服務法(保險業為例)

## 五次問候關懷

一月	春節祝福
六月	端午節祝福
九月	中秋節祝福
十二月	聖誕節祝福
生日	生日祝福

## 四次好康分享

四月	申報個人綜所稅內容與告知
七月	保險文章 (醫療保險的迷思)
十月	理財文章 (提升財商從「小」開始)
十一月	健康醫學文章 (健檢的重要性)

## 三次銷售增員

二月	保險商品 (理財、養老、儲蓄險推薦)
五月	增員 (增員活動邀約談創業)
八月	保險商品 (醫療、防癌、長看險推薦)

# 「人脈王」幫你解決

## 「保險五四三服務」--服務自動化

### 五次問候關懷

一月	春節祝福
六月	端午節祝福
九月	中秋節祝福
十二月	聖誕節祝福
生日	生日祝福

### 四次好康分享

四月	申報個人綜所稅
七月	醫療保險的迷思
十月	理財文章
十一月	健康醫學文章

### 三次銷售訊息

二月	商品訊息一
五月	商品訊息二
八月	商品訊息三

只輸入姓名、手機、郵件、生日，  
「人脈王」自動發送

# 五四三服務法(保險業為例)

## 五次問候關懷

一月	春節祝福
六月	端午節祝福
九月	中秋節祝福
十二月	聖誕節祝福
生日	生日祝福

## 三次銷售

二月	保
五月	增
八月	保



Dear 小柏:

今年又接近尾聲了！在這一年裡 有曾經使小柏感動及特別想念的事嗎？

嗯！就讓我們一起去迎接新的一年

祝你~新年快樂~要幸福唷！



# 五四三服務法(保險業為例)

五 為 朋 友 開 端

生日當天

Hi, 小柏你好，  
生日最開心，  
生日最美妙，  
生日最神奇，  
因你的出現讓  
世界更有趣。  
祝生日快樂。

Mark0935107697



Dear 小柏:

知道嗎？今天是你生日。希望你今天過得開心。永遠和快樂做伴！



八月

保險



# 五四三服務法(保險業為例)

## 2代健保



DEAR 小柏：

二代健保上路囉！我要提醒小柏需注意的地方喔！

- 1.了解二代健保與DRGs制度內容，保障民眾權益。
- 2.維持身體健康，定期健康檢查。
- 3.定期檢視保單資產，分析保障是否足夠。
- 4.善用商業保險資源，補足健保保障之不足，享受更好醫療品質。
- 5.結合保險理財商品，做好健康與富足生活準備。

以上若有問題歡迎與我分享

分享

個人綜所稅內容與告知

文章 (醫療保險的迷思)

文章 (提升財商從「小」開始)

醫學文章 (健檢的重要性)

儲蓄險推薦)

業)

長看險推薦)

柏企管科技

柏企管科技

# 五四三服務法(保險業為例)



Dear 小柏：

跟你分享十個報稅的常見問題~若你有任何關於報稅問題歡迎與我交流~

## 1. 夫妻分居如何申報綜所稅？

只要婚姻關係仍然有效，無論是因工作或感情因素造成的分居都必須合併申報。如果真的無法取得對方的所得及費用資料，申報綜合所得稅時，請提供另一方的姓名、身份證字號及戶籍地址，並在申報書上註明「已分居」，就可以各自向戶籍所在地的國稅局分局、稽徵處辦理申報；至於申報內容也只要針對自己的資料填寫及計算稅額，國稅局會在收到雙方文件後，合併計算全部的應納稅額，然後再依雙方個人所得稅額佔夫妻所得總額的比計算，分別補稅或退稅。

## 2. 重複列報父母為扶養親屬？

綜所稅內容與告知

(醫療保險的迷思)

(提升財商從「小」開始)

文章 (健檢的重要性)

險推薦)

險推薦)

柏企管科技

柏企管科技

# 五四三服務法(保險業為例)

## 五次問候

一月	春
六月	端
九月	中
十二月	聖
生日	生



*My Insurance*

**善用變額年金險 退休變簡單**

Dear 小柏：

對個人來說，訂定的短期財務計畫未必能一成不變，但屬於長期的財務規畫，如屆齡退休，有富裕快樂的退休生活，應儘早準備。因此，若想擁有的變額年金險及早做準備。

**保險產品推薦**

### 障礙一：距離退休時間還早

退休規畫與立即面臨的結婚、教育或購屋資金籌措相較下，似乎不是當務之急，年輕就是本錢，愈早開始複利效果愈大。舉例來說，希望60歲退休時累積1000萬元退休金，30歲開始規畫，以年報酬率8%計算時，每月只要投入7055元；若40歲才開始準備，每月需要投入1萬7462元；若直到50歲才著手規劃，每月需準備5萬5162元，可見愈晚開始財務壓力愈大，從現在開始做退休規畫不嫌早。

### 障礙二：沒有餘錢做退休規畫

面對景氣不佳、物價高漲，薪水卻沒漲的情況下，建議可善用具定期定額、自動扣款功能的投資型保單，收入扣除儲蓄後才做為支出，以克制不必要的消費慾望。鼓勵保戶定期投資更額外提供「加值給付」，投保後，若連續每月扣款24次未曾中

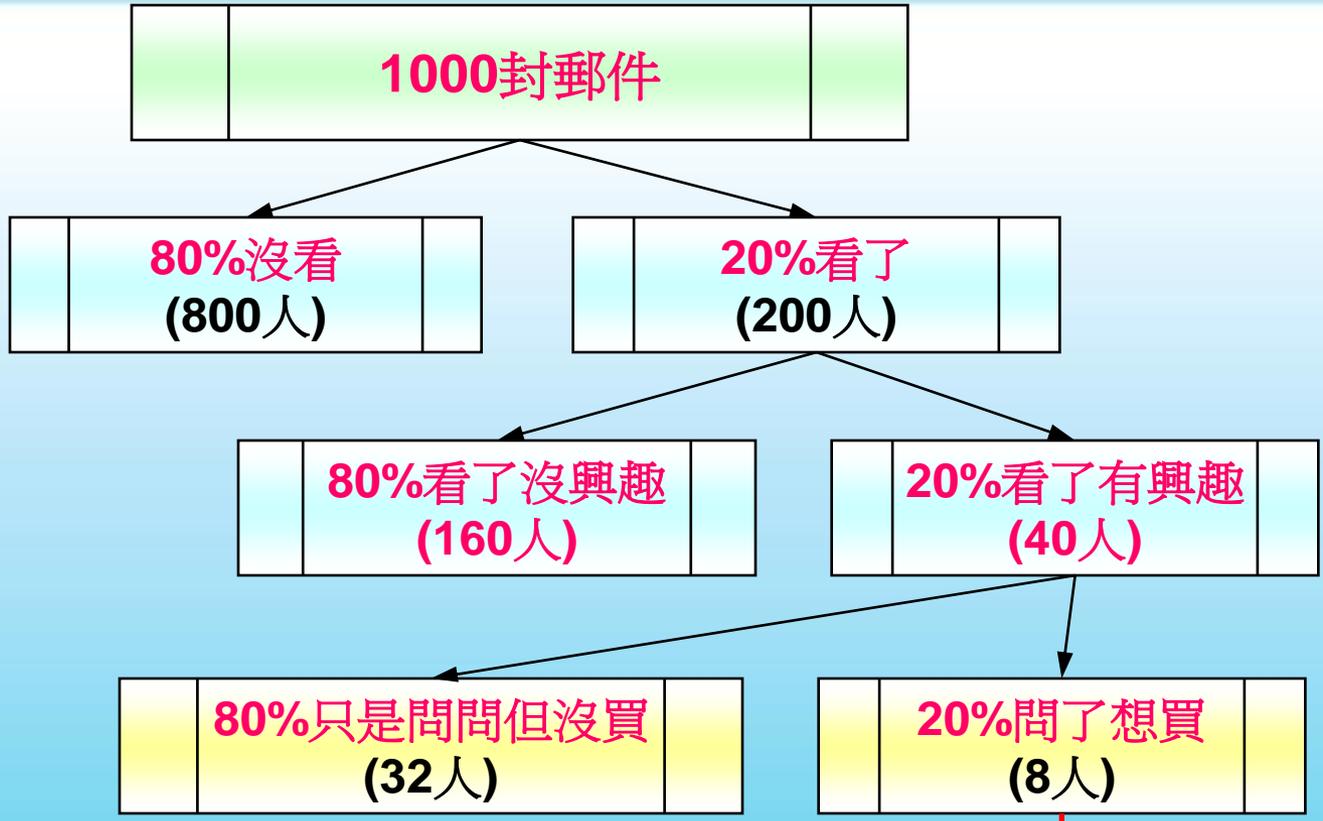
與告知

的迷思)

從「小」開始)

的重要性)

# 20/80定律



$20\% \times 20\% \times 20\% = 0.8\%$   
每次有機會成交8個客戶，您覺得如何？

# Thank You !

歡迎上網搜尋：**人脈王**  
或來電0800-288-686



賀柏企管科技

課程·顧問·研討