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.....

「名片變黃金」之自動化

賀柏企管 黃仁典
0935-107-697; mark@hopa.com.tw
上網搜尋：馬克小品
Line：mark49

HOPA 賀柏企管科技

拜訪客戶，換了名片之後~

名片≠人脈

名單數位化才有價值

陌生拜訪，做了問卷之後~

保障需求分析

1 請問你結婚了嗎？
已婚
2 請問你有幾位小孩？
無（跳答第
1位
3 你打算培養小
高中（職）

姓名	生日	手機	email	車險到期日	分類等級	備註
黃仁典	1967/4/9	0935107697	mark@hopa.com.tw	2015/2/5	B	
童善人	1968/3/8	0912345678	good@gmail.com	2015/3/8	C	
郝有錢	1980/1/1	0988888888	8888@gmail.com	2015/4/9	A	
蔡小英	1991/10/10	0933888999	9999@gmail.com	2015/5/9	A	
馬小九	1977/9/9	0912777888	1234@gmail.com	2015/8/8	B	

3位　4位（含）以上
碩士　博士
商程度約需多少花費（含才藝班、安親班等）？
國外研究所另外加約300萬元）
251 - 300萬　301 - 350萬
451 - 500萬　501萬以上
少？
101 - 200萬　201 - 300萬　301 - 400萬
601 - 700萬　701 -800萬　801 - 900萬

「名片(問卷)變客戶」方法一

~~將保險商品mail給對方~~

HOPA
HOPA 賀柏企管科技

「換名片談增員」方法一

馬上邀請參加增員面談

?

邀請參加增員說明會(OPP)

HOPA
HOPA 賀柏企管科技

方法二：「名片變黃金」系統化經營

隔1天	提醒簡訊：很高興與對方認識

賀柏企管科技

方法二：

隔2天	自我介紹信

豐功偉業	服務項目	客戶見證

公司	人脈王 / 賀柏企管 / 朋柏科技
姓名	黃仁典 (總經理)
電話	0935107697
信箱	mark@hopa.com.tw
網站	http://markhopa.ins104.com.tw

隔3天 拉近距離，建立關係

Dear 小柏：

有事請教……

（根據對方專業，請教問題，拉近距離）

公司	賀柏企管/朋柏科技
姓名	黃仁典（總經理）
電話	0935107697
信箱	mark@hopa.com.tw
網站	http://markhopa.ins104.com.tw

隔1週　專業分享：分享保險專業資訊

Dear　小柏:

人生的每個階段，都有想要實現的夢想，對有了孩子的父母而言，最大的願望就是可以提供給孩子最好的教育環境，成為上中之龍、上中之鳳。然而，現實生活中，卻有許多父母擔[illegible]準備子女教育金的現[illegible]

保險專業資訊

市面上可以[illegible]儲蓄險、父母們往往不知如何挑選起，可先了解這兩類商品的特色，再選擇適合自己的商品。

第一類：傳統分紅儲蓄險、不同幣別選擇多。傳統限期繳費，到期後一次領回的儲蓄險，是一般家長最常選擇作為子女教育金準備的工具。這類型的傳統型保單，又以分紅保單較受青睞，原因是傳統分紅保單除滿期可以一次領回之外，每年還可領取紅利，充分參與保險公司經營績效，穩健累積教育基金，相當適合希望有穩定投資收益的家長。

公司　賀柏企管/朋柏科技

姓名　黃仁典（總經理）

電話　0935107697

信箱　mark@hopa.com.tw

網站　http://markhopa.ins104.com.tw

隔2週　專業分享：分享理財專業資訊

誰需要理財顧問

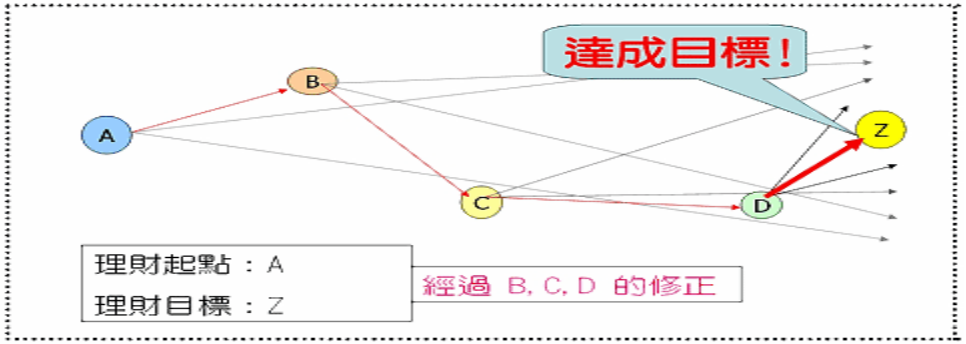
Dear 小柏:

透過網路與2 … 整變更。

那麼，還需要

誰需要理財顧

理財專業資訊



專業的理財顧問就好比一個領航者，可以透過專業能力與工具應用，協助客戶找出正確的方向。

公司　賀柏企管/朋柏科技
姓名　黃仁典（總經理）
電話　0935107697
信箱　mark@hopa.com.tw
網站　http://markhopa.ins104.com.tw

隔3週 保險產品推薦(銷售)

嗨，小柏：

美元養老險

	大都會人壽	國泰人壽	三商美邦人壽
保單	美利多(QUE)	金美利	美利旺
類型			歲)
繳別			
投保年齡			
保險期間身／全殘保障	第二到八保單年度：基本保額兩倍	投保金額	單價 給付期間：一次給付或分期給付(年給付)
祝壽保險金／滿期金	基本保額兩倍	投保金額	-

保險產品推薦

公司 賀柏企管/朋柏科技

姓名 黃仁典（總經理）

電話 0935107697

信箱 mark@hopa.com.tw

網站 http://markhopa.ins104.com.tw

隔3週	邀請參加創業說明會(或增員面談)

Dear 小柏：

ＡＢＣ人壽　拉近你與夢想的距離

* 你正在尋找工作與生活緊密結合的事？
* 你期望加入前景看好，不易被取代的行業？
* 你嚮往成就自我，又能協助他人實現夢想的事業？
* 你期望在職場上持續學習成長、跟上社會脈動？
* 你工作多年，但覺得收入與付出不成正比？
* 你期待做自己的老闆，自由選擇志同道合的工作夥伴？

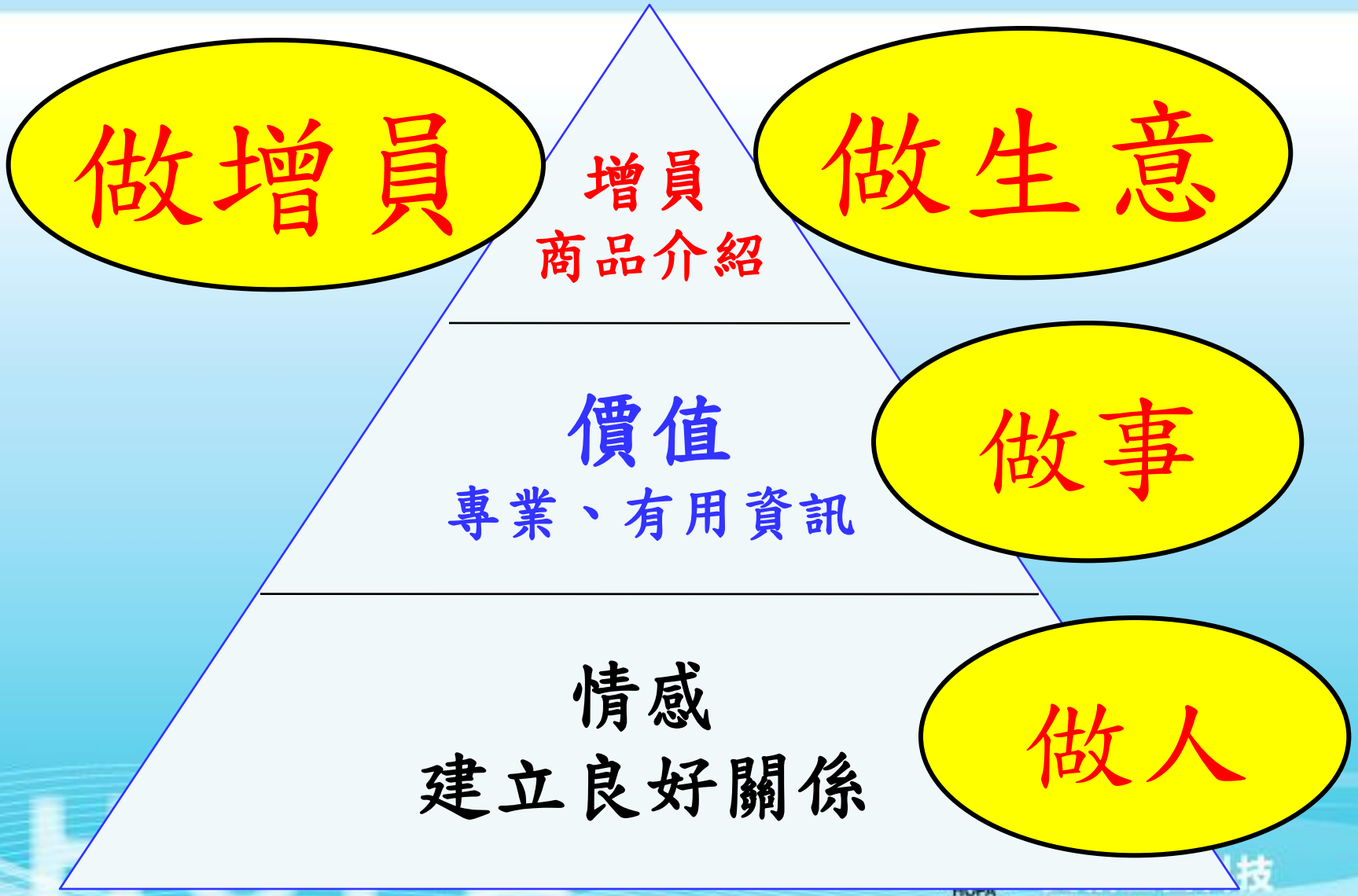
加入精英團　開創精彩人生

專題：創業說明會　　講師：ＡＢＣ人壽超級經理

日期：2014年X月X日　　時間：7-9pm

地點：台北市凱達格蘭大道Ｘ號

「名片變黃金」系統化經營



問題來了…

當1天換2張名片，
累積1個月40張，
1年480張名片，
怎麼處理？

1天10張問卷
1週50張
1個月200張
怎麼追蹤？

借力使力不費力

「人脈王」

1. 讓名片自動變客戶（自動增員）

「人脈王」：「名片變黃金」之自動化

只輸入姓名、手機、Email，
「人脈王」自動發送

日期	聯繫事件及內容
隔1天	簡訊：很高興與對方認識
隔2天	Email：自我介紹信
隔3天	Email：有事請教
隔 1 週	Email：保險專業分享
隔 2 週	Email：理財專業分享
隔 3 週	Email：增員邀約或保險產品推薦

「人脈王」：「名片變黃金」之自動化

根據回應將名片(問卷)分等級：

回電話感謝 -> A級名單

回郵件或簡訊 -> B級名單

有開郵件保持關注 -> C級名單

沒電沒郵沒開信 -> D級名單或*丟垃圾筒*

最有效的名片(問卷)過濾系統

HOPA
HOPA 賀柏企管科技