

第一個 P：【提問 2 個問題】引發對方好奇。

激發他們興趣，先讚美：

哇！你的皮膚怎麼那麼好？/ 哇！你的氣色不錯。/ 哇！你的身材真棒！

(第一個關鍵提問，擇一類)

商品類：你重視健康嗎？/ 你在意你的健康嗎？

商機類：你需要斜槓收入嗎？/ 你對被動收入有興趣嗎？

(第二個關鍵提問)

你聽過幹細胞嗎？ / 你有聽過哪些有關幹細胞最新科技？

*** 提問問題後，都要閉嘴，讓對方回答 ***

再問：

如果不用藥不打針，還可以讓你很健康很美麗，你有興趣嗎？

再問：

請問你有十分鐘嗎？

給你看一個好東西。/給你看一個神奇的東西。/ 給你看一個超級厲害，你從來沒有看過的東西。

=====

第二個 P：【邀請他掃 QR CODE，一起看一頁式網站】，對方開始評估。

(請照一頁式網站走，少說話多引導，讓對方問。)

見證照片重點說明不冗長，不多加解釋。

看 3 分鐘光科技原理影片「當我們優雅的老去」，

已說明細胞會做全身修復，所以不用強調哪裡有病可以治療哪裡，(不要去做任何保證)【幹細胞它可生成和重新生成人體所有的構造。】

X39 專利很重要，摘要重點要說明。

強調萊威公司有被台灣媒體報導，可加強信心和知名度。

最後有發明人大衛博士照片。

再問：

你覺得商機大嗎？

過程中他會評估：

1.產品有效嗎？2.產品對我有效嗎？ 3.這事業我可以經營嗎？

如沒有立即有興趣體驗，就繼續評估：

邀約他上線聽 OPP，並在會後即時通話。

問：有一場光科技說明會，邀請你上線聽聽，您今天還是明天有空？（務必陪伴新朋友一起上線參與）

確認上線日期後，並告知最後聽完後你會有許多問題想問，20：30 我們通話來解決問題。

如果無法上線聽說明會，就直接分享 YouTube 影片，並約好通話時間。

=====

第三個 P：【運用話術】清楚告知選擇方案。

全世界唯一的通路

就是美國的官網

美國官網只有兩種價格

一個是零售價

一個是會員價

會員價是零售價的 65 折

竟然只要填簡單資料就可加入會員。不需要繳會費；也不需要每個月買東西。

會員有 3 個方案可以選

3 包

★6 包★

20 包

量越多單包越便宜

但是先不要買到最大量
跟我一樣用 6 包就好

會員 65 折的 3 包是
313 美金含稅含運費

6 包只要 565 美金
(1 包便宜了\$10 美金)
可以使用三到六個月

並且會員有 30 天的滿意保證，可以全額退費。
您一定要試試看喔