

motives®  
by loren ridinger

by loren ridinger

# 你的美安事業 遭遇困境？

...難以零售？

...難以招募？



你並不孤單！

但是...

只要你遵循幾個簡單的步驟，  
就可以突破現狀！

# 什麼是突破？

當你踏上某一條路，卻遇到讓你無法前行的障礙！

突破就是一切突然改變的時刻，所有原本看似不可能的事頓時都變得可能！

# 什麼是突破？

突破就是你挺身而出、採取行動的時刻，你決定不再只安於現狀，而是發揮全力，盡其在我！

你重新掌握人生的主控權，突破現狀，達成更進一步的成功！

如此一來，你就可以創造持久的改變。

問題是...



我怎麼馬上突破現狀，開始賺錢，  
並確保永續收入能源源不絕，成  
為我留給後代子孫的財富？

答案很簡單...

利用零售

進行招募！

# 彩妝品業蘊含\$230億美元的商機！

幫人變美可以賺錢！

彩妝業在過去5年業績成長了18%。

網路已經成為購買美妝品最受歡迎的通路。



# motives®

by loren ridinger

- 頂級彩妝品
- 先進技術
- 優質成份
- 低過敏性
- 不致粉刺
- 精緻美觀的包裝
- 合理的價格



# Motives® by Loren Ridinger

- 人人都可以銷售Motives！
- 你不需要是彩妝師
- 你不需要有任何經驗
- 只要讓顧客以我們的產品取代他們目前正在使用的產品！
- 購買一些目錄，向每個人介紹Motives

# 成功創業的輔助工具

## ➔ Motives目錄

售價：\$6.75 - 代碼：#3514

## ➔ Motives微型網站

售價：\$40 - 代碼：#6060

## ➔ 上妝教學DVD

第一輯：清秀佳人 (Learn the Basics)

售價：\$4.99 - 代碼：#17080

第二輯：濃情電眼 (Exotic Eyes)

售價：\$4.99 - 代碼：#17082

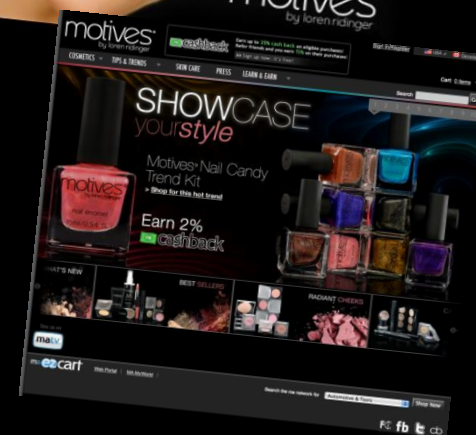
第三輯：煙燻魅眼 (Smoky Eyes)

售價：\$4.99 - 代碼：#17083

第四輯：大膽玩色 (Bold Colors)

售價：\$4.99 - 代碼：#17084

第五輯：絕色豔影 (Red Carpet Ready) - #17085



知道如何有效零售

對你的成功

至關重要！



# 有效零售

可歸納為以下三個簡單的工作：

1. 建立情誼
2. 加強溝通技巧
3. 知道如何「成交」

# 建立情誼

- 你需要以傳統方式建立情誼——一次專為一位顧客服務！
- 這稱之為一對一行銷。
- 一對一行銷的目的在於為忠實顧客提供更多樣化的**產品**。
- 許多公司在做生意時已經失去了原有的人情味。

# 建立情誼

- 研究顯示，出於情感原因而決定購買的可能性是出於理性原因的兩倍。
- 因情感原因而購物的顧客是因為「你」而購買！
- 與顧客建立關係，讓他們喜歡「你」，是非常重要的的一件事。

# 建立情誼

- 首先看一看自己－你是**產品**代言人嗎？
- 你親身使用你推銷的**產品**嗎？
- 你需要成為你**產品**的活廣告。

# 溝通的藝術

- 下一步就是加強你的溝通技巧。
- 加強你的聆聽技巧－你有兩個耳朵一張嘴，因此你聆聽的時間應該是你說話時間的兩倍。
- 學習如何問該問的問題，以便對顧客有更深的認識。

# 溝通的藝術

永遠問開放式問題。這類問題無法以簡單的「是」或「不是」回答，因此可以開啟對話。

開放式問題是以下列詞語開頭...

- 誰
- 什麼
- 什麼時候
- 哪裡
- 為什麼
- 如何
- 麻煩你形容一下

# 溝通的藝術

1. 你目前使用什麼產品？
2. 這些產品有哪些特點是你喜歡的？
3. 你覺得這些產品有什麼可以加強的地方？
4. 你希望達成什麼效果？
5. 你主要的煩惱是什麼？
6. 如果我今天就能幫你解決一樣煩惱，你希望是什麼？

# 溝通的藝術

- 知識就是力量，因此非常重要，你必須盡可能了解**每位顧客**。
- 問一些**關鍵**的問題會讓顧客對你做開心房，侃侃而談。
- 但力量其實來自於知道如何運用你的知識！

# 成交技巧

- 學會該說什麼、何時開口，可能並不容易。
- 重點是，當你向顧客推薦產品時，你必須讓產品的優點與顧客的煩惱之間產生連結。
- 你的談話內容應鎖定在「WIIFM」（對我有什麼好處）。當顧客有充份的理由相信產品對他們有好處時，才會決定購買。

# 成交技巧

- 當你準備完成交易時，假設你的顧客**每一樣東西**照單全收。
- 勇於開口銷售。
- 別落入害怕開口的陷阱中...

記住，就算你的顧客不向你購買彩妝品，他們也會向別人購買。

# 成交技巧

充滿自信，不要因為第一次遭拒就卻步。

當顧客說「no」（不要）時，他們的意思是「know」（知道），因為你還沒有提供充份的資訊，讓他們決定購買你的**產品**。

銷售關乎分享知識及教育顧客。

# 成交技巧

最有效的成交技巧之一就是「重述成交」。

你需要向她一一介紹你使用的產品，然後重述每一樣產品的重要性。

# 成交技巧

範例：

好，史太太，現在我重複一次我今天幫你使用的所有**產品**，然後談論一下你一開始需要哪些**產品**，讓你每天打造美麗新妝。

# 零售利潤

## 上妝使用的產品範例

顧客 #1:	BV	經銷商成本價	零售價
Timeless Prescription 抗老化三合一保養組	72.5	\$88	\$123.95
Matriskin™ 膠原蛋白精華液	84	\$105	\$149.95
魅力彩妝刷具組	12	\$25	\$35
個人化特調粉底液	9	\$15	\$45
粉底刷	7	\$12.5	\$17.50
幻影粉餅	14.5	\$17.50	\$24.50
胖胖蜜粉刷	4	\$10	\$13.95
腮紅	8	\$9.50	\$13.50
眼影底霜	8.5	\$10	\$14
2盒眼影	14	\$17	\$24
眉彩組	17.5	\$21.75	\$29.95
眼線膠	9	\$11.25	\$15.75
魔眼愛戀睫毛膏	10	\$12	\$16.95
唇線筆	8	\$10	\$14
炫燦唇膏	8	\$10	\$14
豐情萬種豐唇蜜	9.5	\$11.50	\$16

# 零售利潤

顧客 #2:	BV	經銷商成本價	零售價
個人化特調粉底液	9	\$15	\$45
粉底刷	7	\$12.5	\$17.50
幻影粉餅	14.5	\$17.50	\$24.50
胖胖蜜粉刷	4	\$10	\$13.95
腮紅	8	\$9.50	\$13.50
眼影底霜	8.5	\$10	\$14
2盒眼影	14	\$17	\$24
眉彩組	17.5	\$21.75	\$29.95
眼線膠	9	\$11.25	\$15.75
魔眼愛戀睫毛膏	10	\$12	\$16.95
唇線筆	8	\$10	\$14
豐情萬種豐唇蜜	9.5	\$11.50	\$16

# 零售利潤

## 1小時的工作總計一

顧客#1 - BV: 295.5 經銷商成本價：\$386 零售價：\$568  
利潤 \$182.00 產品成本47%的報酬率

顧客#2 - BV: 119 經銷商成本價：\$158 零售價：\$245.10  
利潤 \$87.10 產品成本55%的報酬率

# 利用零售 進行招募

一旦你開始賺取穩定的零售利潤，下一步就是開始創造永續收入。

永續收入來自於招募「對」的人選，進而建立堅實的銷售組織。

招募新人的方法有很多：

- 直接法
- 轉介法
- 透過現有零售顧客

# 利用零售 進行招募

- 最簡單的方法之一，就是透過現有零售顧客招募新人。
- 若有任何顧客連續三季向你購買**產品**，你就應該招募他成為經銷商。
- 這是比較簡單的方法，因為那些顧客已經使用並喜愛我們的**產品**！
- 範例：你可以詢問顧客是否想繼續以零售價購買**產品**，或者他們想知道如何省錢並以成本價購買？

# 利用零售 進行招募

你需要找到優秀且合適的人選，能帶你認識更多人。

需具備的特質：

- 具有強烈「為什麼」的人
- 積極進取的人
- 已經有成功基礎的人
- 善於溝通且外表得體的人
- 有充份條件可以經營這項事業的人
- 想要有更多時間和財務自由的人

# 利用零售 進行招募

你必須牢記在心的是

不要氣餒，繼續推銷，不要放棄。

雖然做起來不見得容易，但是如果你專注於成果，  
繼續**每天行動**，你就能看到持久的改變。

讓你的生意天天營業，全年無休！

# 創造持久的改變

關鍵在於以下這些詞句：

- 我應該零售。
- 我應該招募更多人。
- 我應該賣票。

# 創造持久的改變

如果你想要讓改變持久，那就必須將你的「應該」轉化為「必須」。

- 我必須零售。
- 我必須招募更多人。
- 我必須賣票。

如此一來，你就能確保獲得源源不絕的永續收入，並造福下一代。

motives®  
by loren ridinger

by loren ridinger