

# 開始經營

您的USANA事業手冊

USANA.

# 只需要幾個簡單步驟：



1

完成「e新手上路」線上培訓課程(USANAtoday.com)。這可讓您深入瞭解USANA，我們將提供給您事業起步的秘訣，及如何發出邀請、準備說明會、跟進潛在顧客…等等的建議。



2

閱讀、理解、並完成「起步作業手冊」。本作業手冊分為四個部分：您的事業行動計劃、真正健康、真正財富、以及個人發展。在這幾個部分中，您將學到能幫助您作為一位USANA獨立事業主達到成功的七個技巧：

1. 找出潛在的團隊成員與顧客
2. 邀請
3. 推介
4. 跟進
5. 總結
6. 克服反對意見
7. 鼓勵參加活動



3

透過您保薦人的協助，跟潛在的團隊成員及優惠顧客預約見面時間。

**這是令人振奮的部份！**



4

跟USANA社群媒體連線。臉書、推特、「What's Up, USANA?」部落格…等等。這些都是您隨時得知USANA最新消息的來源。

就是這樣！**4**步驟。那麼，讓我們開始吧！

## 第一部分 您的事業行動計劃

### 第一週

- 把這些數字存入您的手機裡
  - 直銷商服務：(801) 954-7200
  - 您的特許專營商編號
  - 登記入會的日期
  - 爭取成為特級白金領航員的截止日期
- 登入USANAtoday.com，然後找到並熟悉以下內容：
  - e新手上路 (完成日期：\_\_\_\_\_)
  - 自動訂貨網頁
  - 購物車圖示
  - 詢問科學家
  - 詢問Andy
  - 事業工具 (傳單、影片、電子卡片…等等)
  - 創富無限™
- 完成事業待辦事項
  - 建立您自己的USANA網站/電郵帳號
  - 透過myUSANAgear.com訂購名片
  - 開立一個可直接存款的銀行支票帳戶
  - 立志每星期聆聽網路及電話會議
  - 跟您的保薦人一起研討制訂您的事業計劃 (並一同思考跟您聯絡人洽談的方法)
  - 製作您的聯絡人名單 (參見8頁)
  - 開始努力成為特級白金領航員

- 設立您的自動訂貨  
自動訂貨能確保您和您的顧客隨時都有所需要的產品。
  - 天天使用產品，讓自己熟悉產品並感受其對您的好處。
  - 與您的所有聯絡人分享它的好處。



恭喜您已經完成在USANA的第一週！

### 第一個月

- 成為特級白金領航員、白金領航員，或領航員
- 賺得您的第一筆USANA佣金
- 產生足夠的銷售額以開設三個商務中心 (三個商務中心是最大優化您收入潛力最理想的作法)
- 報名參加USANA國際年會
- 了解「首張訂單回贈」的辦法 (請教您的保薦人或參閱USANAtoday.com的「詢問Andy」)
- 透過觀看影片和與保薦人進行角色扮演，了解獎勵計劃。

練習，練習，再練習。



提示：開始的時候，跟家人和朋友分享您的自動訂貨，以減輕一部分的成本負擔。

## 每日/每週行動步驟

- 使用USANA® 產品 — 發展自己對產品的體驗，好跟別人分享  
(要記得務必遵守法規，參見「政策與程序」。)
- 檢閱您的目標並具體化您的「原因」  
(參見第6頁)
- 登入USANAtoday查看通告
- 收聽、觀看、或閱讀個人發展的材料  
30分鐘，例如LifeMasters
- 設定銷售額目標並隨時查看其成長狀況  
(參見第15頁的圖表)
- 與保薦人一起設定每日事業計劃
- 跟兩位潛在顧客和團隊成員見面洽談



以下是您每天為了確保利用最多時間來跟別人分享USANA可以做的一些事的範例：

### 第1天 (星期日)

- 決定見面和邀請的人數
- 檢查銷售額
- 設定銷售額目標
- 檢查自動訂貨報告，並聯絡團隊成員幫助他們設定目標
- 確認這一週的預約
- 可能的話，辦一次健康與自由說明會

### 第2天 (星期一)

- 查看尚未處理的自動訂貨，並與那些團隊成員及顧客聯繫
- 可能的話，辦一次健康與自由說明會

### 第3天 (星期二)

- 查看下個星期日要處理的自動訂貨，並與那些團隊成員及顧客聯繫
- 可能的話，辦一次健康與自由說明會

### 第4天 (星期三)

- 跟團隊成員一起檢視他們本週的目標
- 可能的話，辦一次健康與自由說明會

### 第5天 (星期四)

- 舉行培訓
- 可能的話，辦一次健康與自由說明會

### 第6天 (星期五)

- 在山區時間正午之前檢查銷售額，以便查看是否需要產生更多銷售額分數而訂購產品或工具
- 這是最後檢查本週尚未處理的自動訂貨的機會
- 可能的話，辦一次健康與自由說明會

「我夢想一個沒有苦難的世界，一個沒有疾病的世界。分享我的願景，熱愛生命，並在快樂與健康中活出精采豐盛的生活。」

— 麥倫華斯博士  
USANA Health Sciences公司  
創辦人兼主席，微生物學家，  
免疫學家，慈善家，暢銷書作者

## 為什麼真正健康對您的事業很重要？

您需要了解USANA® 產品的價值，才能去跟別人分享這些產品。而最好的方法就是每天使用產品。

- 成為自己最好的顧客
- 成為產品所產生的結果
- 製作您自己關於您和家人從這些產品所獲得好處的經驗談
- 做「真正健康評量」，了解自己的健康目標
- 製作自己每個月的自動訂貨訂單，並包含您每天要使用的產品
- 研讀產品說明書，熟悉產品
- 收看USANA健康影片、產品影片、及見證
- 閱讀由Lyle MacWilliam編撰的《營養補充品比較指南》，並與人分享
- 登入USANAtoday.com，前往「詢問科學家」查看有關健康和產品的問題及解答

不管您的驅動力是什麼，也不管您的「原因」為何，請務必讓它跟隨著您。

## 認清您入會的「原因」

值得去做的事都需要有熱情。雖然許多人是存著賺錢第一的心態開始創業，但如果想要成功，您需要更大的驅動力。

您要問自己的問題是，您入會的「原因」是什麼？您想成為USANA大家庭一份子的原因是什麼？什麼能驅使您每天盡力工作？

答案沒有對或錯。對於一些人來說，他們的「原因」可能是養家餬口；有的人則可能是傳揚USANA願景；而其他的人，可能是每次榮銜晉升時的成就感。問問您自己尋求真正健康與真正財富的原因，好確定這是您的動力—即便遇到困難的時候。

您的「原因」可以讓您內心的熱火繼續燃燒，讓您即使遇見挫折也不灰心。當您覺得力不能勝時，深呼吸，數到十，並切記您的「原因」。當您想要放棄的時候，您的目的會提醒您開始創業的「原因」。而當您被人拒絕時，您的目的會激勵您再試一次，而且加倍努力。

如果您的「原因」隨著時間而變動也沒關係。事實上，這也可以是很有建設性的。例如：您的「原因」是付孩子們大學的學費，那麼在他們畢業後，您的「原因」就會改變；之後您新的動力可能是為自己退休後養老用，或用來旅行。不過請記得：要改變您的「原因」時，一定要找一個能推動您成功的事情。

 將您加入USANA的「原因」告訴您的親友。把它寫下來—如果需要，就把它框起來！一定要確保隨時提醒自己努力工作的目標，您就不會懷疑自己成為USANA一份子的所有理由了。

## 目標 + 承諾 = 成果

這是一個非常簡單的公式，真的！一旦您明白自己真正的目標是什麼，就可以透過您的承諾將它實現。認清您加入USANA的「原因」，和您未來3至10年的目標與夢想，將幫助您找出達成目標的正確方法。

所以…您加入的「原因」是什麼？

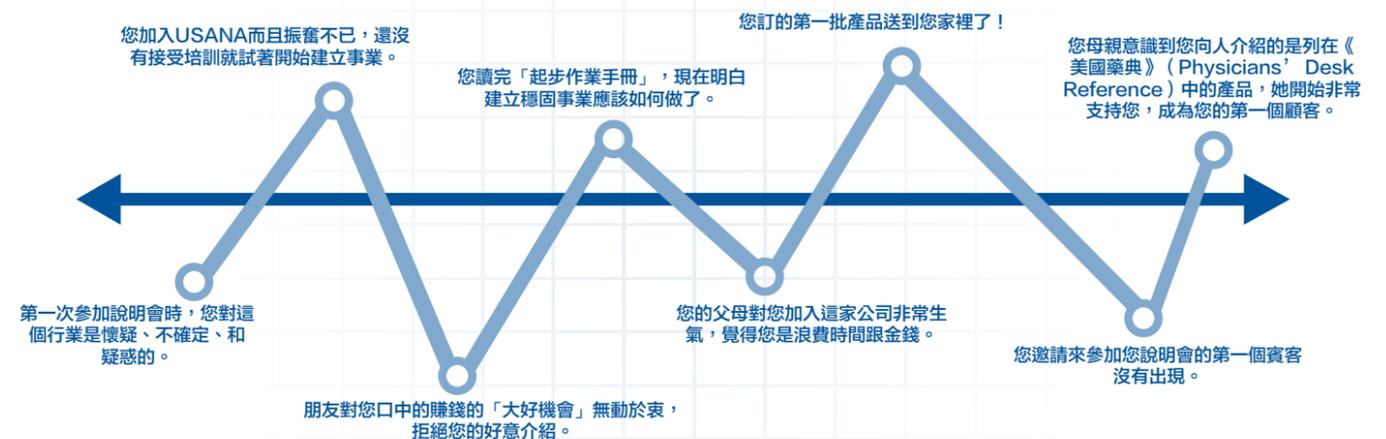
那麼，為了達成您的目標，讓我們來許下一些承諾。

我／我們承諾：

1. 每星期為此事業工作\_\_\_\_\_小時。
2. 每週與\_\_\_\_\_個人接觸。
3. 每月保薦\_\_\_\_\_位特許專營商。
4. 每月找到\_\_\_\_\_位新客戶。
5. 學習如何在一小時內完成一場有效的說明會。
6. 和我的保薦人一同工作至少13個月。
7. 把照片拼貼圖張貼在每天都能看到的地方來製作一個夢想板。

### 您的情緒起伏

身為新特許專營商，您開始經營事業時很可能會面臨情緒的起伏。千萬別放棄！請謹記您的原因、您的承諾、和您的目標；這些能帶您到獲得成功該去的地方。



# 必須掌握的七項技巧

## 1 聯絡人名單

您需要持續擴充您的聯絡人名單。請記住，有人向您說「不」的時候，可能只是表示「現在不要」。問問他們，以後您是否可以再度拜訪他們。絕對不要把他們從您的名單中刪除，過些時候再跟他們聯絡看看時間是否合適。

- 寫下認識的每一個人
- 絕對不要對任何人有先入為主的印象  
(您不會知道他們是想多賺些錢、多些時間的自由、或已經擁有一櫃子的營養補充品)
- 要求轉介
- 每天在名單中加入新人

## 聯絡人名單

姓名與地址	聯絡資料	備註：(第一次電話聯絡、約見日期、結果...等等)
	手機： 電郵：	

(參見第14頁，並加入更多人到您的聯絡人名單)

## 2 邀請

**邀請的對象：**有問題會尋找辦法解決的人是您最好的潛在團隊成員。看看誰正在尋求改善他們的健康、財務、和人際關係。

**檢視您的聯絡人名單：**沒有名單就無法建立事業。將他們分類為穩固的事業夥伴、家人/朋友、或將受益於產品的人。\*

**找出他們的需求：**透過提問和傾聽跟人建立關係。當關係建立起來後，您會感覺到他們可能有什麼人格特質。每個人都有一些能激勵他們的特點；做聯絡人名單時，一邊跟保薦人一起思考邀請他們見面的最佳方式。

**主導型：**熱愛歡樂，對社交高度有興趣，是派對的靈魂人物；喜歡服裝、髮型、化妝出眾。

**輔佐型：**熱愛協助別人，別人的需要/需求常常比自己的還重要，非常慷慨大方。

**謹慎型：**喜歡凡事精準正確，注重細節，腳踏實地，講究準確，簡樸而且有條不紊。

**魄力型：**金錢是最大的動力，競爭性強且目標明確，常喜歡掌控或想要領導。

### 組織邀請

- 問問對方是否有時間聊一下
- 告訴對方您沒有太多的時間來談論自己來顯示緊迫性
- 確定他們的需求 (詳見以下F.O.R.M.)
- 造就專家
- 使用不置可否的用語，讓您的聯絡人自己主導，如「看一看」和「這可能適合或可能不適合你」

### 重點

- 理想的邀請應該是透過電話或社群媒體\*
- 要充滿熱情。說話的方式比內容更重要
- (內容)簡短，邀約更多(人)。邀約的內容以五分鐘為限，而且不要試著說明事業的詳細情形。
- 總要造就別人，讓他們成為專家，而不是您
- 幫助他們釐清自己的初衷。談論的重點應是目的地而不是過程。
- 使用專業用語，例如用「會面」代替「見面」、「說明會」、或「研討會」。

FORM這個縮寫字，能幫助您記住開啟不同類別的對話。就是詢問他們有關Family (家人)、Occupation (職業)、Recreation (休閒)、和Message (信息)/Money (金錢)等問題

<b>F</b> amily (家人) 問他們朋友和家人的安。	<b>O</b> ccupation (職業) 他們喜歡自己的工作嗎？想不想改變？	<b>R</b> ecreation (休閒) 他們喜歡做什麼休閒活動？	<b>M</b> essage/money (信息/金錢) 您能提供他們什麼樣的解決方案？
------------------------------------	--	---	--

\*加拿大的反垃圾郵件法禁止發送所有未經接收人同意(許可)的商務電子通信，包括發往電子郵件地址和社群網絡賬戶的信息，及發送給手機的簡訊。

## 3 推介

### 說明會選項

- 一對一，使用「健康與自由報」
- 健康與自由解決方案DVD
- 團體活動
- 網路直播



**切記：**這是與人有關的事業，為了發展一支團隊，您必須採取行動。就算您還沒有準備好完美的說明會，仍要立刻開始向人介紹事業與產品。

## 4 跟進

所謂跟進就是與某人保持聯絡，讓他們可以獲得做決定所需要的所有資訊。跟進可以很簡單地傳送他們要求的信息給他們、傳送一部影片、或約定再見一次面。



**提示：**請在做完說明會回到家立刻發送一封「感謝您的時間」的電郵給您遇見的每個人，並包括您告訴對方會提供的一切信息。這樣您看起來很專業，並表明您確實有興趣幫助他們滿足其健康或財務目標，不管是什麼目標。

### 重點

- 跟進是您的責任。
- 說明會的最後，為您的下一次交談約定一個時間。
- 24 - 48小時內進行跟進。
- 有效的跟進需要一致而有系統的追蹤。
- 跟進通常在對方做決定之前需要五至七次的聯絡或「沒有壓力的聯繫」。

## 5 總結

總結是要幫助對方做決定。

- 詢問下列問題
  1. 在您所看到/聽到的裡面最喜歡的部份是什麼？
  2. 您是否預備接受訓，然後您可以去做\_\_\_\_\_？
- 您是專家，因此要引導他們做決定：
  - 幫他們用創業起步套裝登記入會
  - 幫他們登記入會成為優惠顧客
  - 鼓勵他們做單筆訂購，試用產品
- 設定一次跟進的會談

## 6 克服反對意見

### 一般反對意見

- 沒時間
- 沒錢
- 我不會推銷

- 這是傳銷嗎？
- 我又不認識什麼人
- 我做不來
- 我不需要營養補充品

### 重點

- 對他們有所期待。
- 不要有敵意。
- 認同其反對的觀點。
- 提出問題以便進一步了解對方以及反對的根由。
- 他們第一個疑問很可能是他們「為什麼」需要USANA；比方：「我沒有時間。」USANA可以給他們更多時間的自由。
- 其反對意見可能正好顯示出USANA可以滿他們的需求。



**提示：**請至USANAtoday.com觀看「向領袖請益」影片，學習USANA領袖們應付這些反對意見的作法。

## 7 鼓勵參加活動

公司的活動是您建立對公司的信念的場合，您可以跟其他領袖交流，可以向USANA科學家、博士們、總公司管理階層、和其他領袖學習。您可以更加了解公司和產品。您應該盡可能參加多種活動。

- 報名即將舉行的活動
- 事先報名所有的網路及電話會議
- 在您的團隊新成員登記入會後，立刻為他們報名
- 提早報名當地的所有活動

## 🕒 時間管理

對大多數人來說，USANA只是兼差的事業；通常這表示每星期做個2到10小時。有的人很可能這樣就能讓USANA事業蒸蒸日上，不過這需要全心投入。同樣重要的是要了解產生營收的活動與不產生營收活動之間的區別：

### 不產生營收的活動

(10 - 20%的時間)

- 發送電子郵件
- 設計您的網站
- 使用「e新手上路」課程
- 整理您的辦公室
- 規劃網路及電話會議
- 聽教育性CD/網路廣播
- 參加現場活動
- 團隊建設
- 閱讀個人發展的書籍
- 在YouTube觀看USANA影片
- 跟您的保薦人或團隊成員做角色演練

### 產生營收的活動

(80 - 90%的時間)

- 透過電話、電郵、社群媒體等連絡，約定見面建立關係
- 打電話並籌辦說明會
- 做說明會
- 進行三方電話通話
- 與轉介顧客聯絡
- 帶賓客參加USANA活動

雖然在不產生營收的活動中列出的項目都是讓您的事業運轉所不可少的，一旦設定好或完成了，就該繼續前進。每週用20小時在使事業成長卻賺不到錢的特許專營商，就是花了太多時間在不產生營收的活動上。這也就是忙碌和有生產力的差別。人們為什麼會這麼做？因為產生營收的活動會使我們遭到拒絕，而花時間籌辦活動、製作幻燈片、或逛逛網路則比較容易。

### 充滿能力的時間

如果真的把您的心專注在重要的事上，那麼您在一個小時所完成的，將讓您驚訝萬分。這裡有一些事，是在您朝著自己有力的邀請、跟進、總結、或者任何行動來建立事業時可以做的。

- 分出一段時間完全給您的USANA事業
- 不要讓任何事來打擾
- 找一個可以安靜工作的地方 (讓您杜絕分心)
- 請求您家人或其他重要人物的合作
- 開始之前先做好安排
- 讓自己精神飽滿
- 不要擔心您的下一張支票

- 切記這是為了幫助別人，把焦點放在他們身上。
- 記得面帶微笑 — 即使是在電話中
- 掛出您的目標板和夢想板
- 在您把清單上所列出的事都做完或時間用完之前不要停下來

通常打第一通電話是最困難的，第二通也不容易，但第三通電話時您已經有足夠的熱身，就會變得很有趣了！您會覺得很棒，您的事業也會開始成長，您就朝向目標邁進一步了。

建立USANA事業不用花好幾年上大學或幾萬美元的學費，它所需要的是始終如一的時間和努力。您在USANA的成果將直接反映您在成功的四個基本要素的工作能力。

## 1 產品

- 每天使用產品
- 了解每一個產品系列的基本知識 (提示：查閱您的《快速起步雜誌》)
- 知道有哪些產品列在Lyle MacWilliam所編撰的《營養補充品比較指南》中
- 觀看產品影片

## 2 公司

- 完成「e新手上路」課程
- 參加在猶他州鹽湖城舉行的國際年會以及其他活動
- 閱讀麥倫華斯博士所著的《隱藏的奇蹟》
- 連線至「What's Up, USANA?」部落格
- 報名參加所有USANA網路及電話會議
- 觀看YouTube上的USANA影片

## 3 行業

深入熟悉直銷行業，並對它真誠熱情。如果槓桿式和永續收入的概念不能激發您，那您就是不明白這個行業！請參閱您的《快速起步雜誌》以獲取更多信息。

## 4 您自己

擁有USANA事業將讓您超越您的舒適區。透過您每一天的行動來體驗個人發展；而隨著您的成長，您的事業也會成長。請記住，人們會因為您而有興趣看看您所做的。要對此有信心，有耐心；繼續堅持於這一進程。

- 把您的車當做行動教室 — 聽LifeMasters和其他激勵人心而內容豐富的錄音
- 讓自己置身於志同道合的人當中
- 參加每週一次的團隊電話會議
- 連線收聽總公司的所有電話會議
- 情緒低落時，打個電話給您的保薦人；而當您情緒高昂時，打電話給您的團隊成員激勵他們

最後，開始建立您自己的個人發展圖書館。您可以從下面這些開始：

- LifeMasters錄音檔
- 羅伯特清崎的《21世紀的生意》
- 麥倫華斯博士的《隱藏的奇蹟》
- Jim Rohn的《建立您的直銷事業 (暫譯)》 (Building Your Network Marketing Business)
- 羅伯特清崎的《富爸爸，窮爸爸》
- John C. Maxwell的所有著作
- Mark Yarnell的《您在直銷業的第一年 (暫譯)》 (Your First Year in Network Marketing)
- Eric Worre的《成為專家 (暫譯)》 (Go Pro)



這就是人生，也就是要過的生活，人生是經歷，  
而我希望有個很棒的人生。

當我 全心投入，我努力去享受  
我 投入，我開創自己的人生。

而且我也掌控人生，我絕不掉以輕心，  
每天起床就預備讓我的人生更美好，  
今天照顧好自己，能幫助我明天開創我想要的

健康只是第一步，下一步則是讓世界認識我，

展現我所能做的，並把人生

看作是一場歷險。

人生有起有伏，挑戰使我越來越

**堅強**，當我堅強，就有能力  
使世界變得更美好。

我不想安於現狀，沒有什麼障礙能限制我。

有自己選擇道路的自由、  
有讓自己快樂的能力、  
和有真實面對自己的本領，

這就是我要的，也是我所擁有的。

這就是人生，我的健康，我的人生，我的抉擇。



USANA

USANA.com

USANA Canada Co.  
80 Innovation Drive  
Woodbridge, ON, L4H 0T2



Item# 580.01035

Rev. 07/14