

您的 成功指南



联系信息

与所有特殊行业一样,美泰也有一些专业用语和术语。如果您在本手册中遇到不熟悉的术语,请参考第 40 页的术语表,可帮助您理解相关术语。

作为经销商,您与美泰支持团队(您的介绍人/上线支持)和美泰公司办事处的联系是您最重要的资源。请(在您介绍人的帮助下)填写以下重要联系信息并妥善保管。

我的美泰支持团队

我的领导者

姓名 _____

电话 _____

电子邮件 _____

我的第一上线总监

姓名 _____

电话 _____

电子邮件 _____

我的上线领导者(如非同一人)

姓名 _____

电话 _____

电子邮件 _____

我的经销商 ID 号码

我的个人美泰网站 (PMW)



入门须知

您的成功指南

祝贺您作出了您人生最重要的决定之一——加入美泰成为经销商！我们对于您成为我们这个大家庭的一员感到由衷的高兴，我们随时准备为您提供支持，以帮助确保您取得成功。

我们致力于通过满足基本营养需求使身体达到最佳健康状态，同时帮助您达成自己的财务目标。本指南是达成这两个目标的最佳起点。

本指南为您提供了启动和维持保健业务所需的一切知识。本指南的内容涵盖从介绍如何打下坚实的基础到学习如何向他人介绍我们的革命性高科技产品，是您不可多得的学习工具。

无论背景如何，只要有一颗关爱之心且本人愿意学习和发展，都能成功地与美泰一起建立稳定的业务。本指南仅是帮助您改变自我和这个世界的众多强大资源中的一个。

我们相信您一定会取得成功，期待为您在这条开拓进取的道路上取得的成就喝彩。请抽出时间通读一下本指南，以获得快速入门所需的知识。



A handwritten signature in black ink that reads "Al Bala".

Alfredo Bala

首席执行官兼总裁

目录

入门须知	5	Mannatech Pay	37
数字工具	8	促销	38
您的前 48 小时	11	奖励	39
知道您的“初衷”	14	术语表	40
个人发展与进步	16		
四个基本步骤	17		
您的前 30 天	32		
前 30 天之后	34		
开始您的新生活	36		



入门须知

保持在线联系

美泰为您提供多种营销和培训工具以帮助您建立业务。使用这些工具可以了解美泰公司及其产品、机会和奖励并分享成功案例。

Mannatechtraining.com: 开始自己的业务时, 为了让事业蒸蒸日上, 首先需要完成一些步骤。这样我们可以构建了一个体系, 帮您轻松了解新事业, 助您快速踏上新旅程。

Mannatech.com: 登录后可以订购产品、进行注册、了解各种流程、报告和资讯, 访问我们的资源库, 它们都经过优化, 可帮助您提升复制业务的能力。

Allaboutmannatech.com: 请收藏此链接, 因为它将是您获取有关业务经营的方方面面最新信息的主要在线渠道, 包括奖励、产品促销、活动和表彰等。

Penny应用程序: Penny 利用最新的人工智能技术提供日常提示, 以向您的客户和经销商提供支持, 并为您提供脚本和资源, 帮助您发展业务。

Library.mannatech.com: 我们的在线资源库可供您访问所需的几乎每一种工具, 包括培训材料、机会信息、产品资料、成功案例、视频 (按语言和国家/地区归类) 等。



Facebook: facebook.com/mannatechinc



Instagram: instagram.com/mannatech



Twitter: twitter.com/mannatech

公司联系信息

全球总部

Mannatech, Incorporated
1410 Lakeside Pkwy,
Suite 200
Flower Mound, Texas
75028
电话: 972-471-7400

北美

工作时间

周一至周五
上午 9:30 - 下午 6:00
(美国中部时间)
周六和周日休息

客户支持

美国: 972-471-8111

美国免费专线:

800-281-4469

美国传真:

800-825-6584

加拿大免费专线:

866-717-2715

西班牙语:

800-472-0149

韩语:

866-717-2176

普通话专线:

866-266-9812



入门须知

核心承诺

要实现自己的理想，您需要忠于自己的目标，并在日程中向自己作出承诺。下面列出了必须做到的几点，它们有助于您快速起步并坚持不懈：

1. 我将制定目标并每天检查目标的完成情况。
2. 我将向我的每一位家庭成员至少介绍一款美泰产品。
3. 我将至少每天一次或每周七次与我的上线支持团队召开电话会议。
4. 我将每天邀请三名联系人来了解美泰。
5. 我将积极宣传美泰至少一年——不以任何借口推脱。
6. 我将参加下一次 MannaFestSM 活动。
7. 我将通过试用每一款美泰产品而成为产品的代言人，并将我认为最好的产品纳入我的每日业务活动中。
8. 我将努力实现平衡的生活方式：合理饮食、定期锻炼并抽出时间陪伴家人。
9. 每年我将至少专注于一个方面的个人拓展。
10. 我将享受作为一名经销商的生活并每天为自己做些事情，无论事情多么小。

为何选择美泰？

人体是非常奇妙的。身体内有几百万亿个细胞，它们之间相互通讯。这些细胞知道它们何时需要营养、保护、修复甚至遭到破坏。但是，当细胞无法获得适当的营养时，它们之间就无法进行正常通讯。但是如果获得适当的营养，身体就会处于非常好的状态。*这种特别的营养物质被称为醣质营养素。美泰是这种突破性技术的先驱和专利持有者，这种技术给营养、免疫健康、减肥、护肤等带来了革命性的变化。*

“我决不希望我的生活中没有美泰产品，哪怕只是一天。”

入门须知

可参加的活动：

活动：参加活动对您取得成功至关重要

务必尽可能多地参加活动并邀请客户参加。原因如下：

培训、培训、培训：学习已经开始踏上成功之路的其他经销商和行业领导者的经验。

新知识：最先了解产品、工具、活动的最新动向。

表彰：当您或您的团队成员因为取得成绩而在台上受到表彰时，其他人也会因你们受到极大的鼓舞。表彰可以让团队保持不竭动力，再接再厉。

认同：成为众多志同道合、目标相似且成就不一的千百万人中的一员，这种体验会令人感到无比兴奋。参加活动可以建立您对美泰和自己的信心。

专注：参加活动可以让自己置身在有利于汲取营养的环境。您周围全是团队成员、其他经销商和公司代表，全都专注于同一个目标：彻底改变生活，彻底改变自己的生活方式！

机会：参加活动让您有机会聚拢您的团队并为他们提供支持。活动可以为您提供接触其他有激情的经销商的机会，并分享心得体会。

- 网络研讨会
- 两周一次的会议
- 每月培训
- 地区培训
- MannaFestSM 活动
- 奖励性旅游

小贴士：访问 AllAboutMannatech.com 可了解活动、网络研讨会、培训等各项安排！





在线开展业务的不二之选

美泰数字工具既可以让您安坐家中在电脑上使用我们的桌面应用在线分享和开展业务，也支持您在忙碌奔波时通过使用我们的移动应用在线分享和发展业务！

Penny 应用程序

Penny 利用最新的人工智能技术提供日常提示，以向您的客户和经销商提供支持，并为您提供脚本和资源，帮助您发展业务。

Rapid Funnel

这一工具在处理陌生与熟悉的营销关系时非常有效。您可以在滴灌式营销活动中留下新的联系方式，并购买机遇线索，从而帮助您展开新一轮的美泰商机对话。以“manna”为公司代码，获取美泰的资源。

个人美泰网站

美泰根据每一位经销商和客户的首单信息，为他们设计了可免费使用的个人美泰网站 (PMW)。通过 PMW，您就能全年全天候地随时开展业务。PMW 支持共享，且网站上的所有产品订单都将记入您的业务量中。

欢迎前往 <https://us.mannatech.com/tools/> 了解更多信息，并下载桌面平台和移动平台。

DIGITAL TOOL SUITE



SUCCESS TRACKER

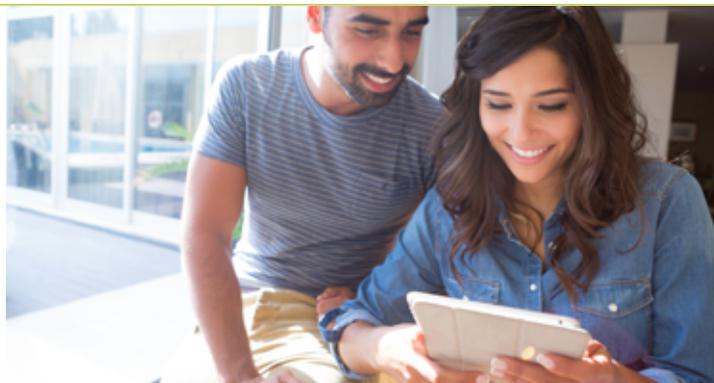


业务控制得心应手

Success Tracker 是美泰数字工具中另一个极佳工具。Success Tracker 可用于监控组织、跟踪趋势和联系下线。您还可以使用此工具支持并指导您的团队，同时利用那些可为您提供有关您整个组织的深度信息的工具！

Success Tracker 具有以下功能：

- 跟踪您下线组织的活动。
- 通过无缝接口访问有关任何国家/地区的任何经销商的下线信息，即级别、组织结构、积分额、有效订阅等。
- 根据经销商的电子邮件偏好设置，向下线组织中的一组特定经销商群发定制电子邮件消息。(Success Tracker 高级版)
- 打印邮寄标签以帮助您与下线沟通交流。(高级版) 每天更新信息。



您可以通过任何互联网连接访问 Success Tracker, 因此可以随时随地开展业务！

新经销商在第一年内可免费使用 Success Tracker。

选择您的订阅级别：

Success Tracker (高级版) - 15.00 美元/月

Success Tracker (基础版) - 免费

立即登录 [MANNATECH.COM](https://mannatech.com) 进行注册。立即掌控您的业务！



登录 mannatechtraining.com 快速开始

mannatechtraining.com 是您快速入门的最佳途径！它提供的图表、资源和工具可助您创造吸引力、分享信息甚至达成销售。

[Mannatechtraining.com](https://mannatechtraining.com) 包含：

- 帮助您与他人联系的脚本
- 产生吸引力的图表
- 易于遵循的业务发展步骤

此系统有助于您开展业务！

产品概览

访问产品信息表、常见问题、培训表、视频等内容。

业务开拓资源

您可以在这里快速查看奖励计划信息、PowerPoint 演示文稿、客户推荐计划等。

课程

您可以从这里提供的诸多视频教程中找到 Penny 使用指南视频，还可以访问和分享个人 PMW 与社媒培训等资源。

您的前 48 小时

前 48 小时对于取得成功非常重要。请记住，尽管我们随时准备为您提供业务资源和支持，但最终还是要靠您自己才能取得成功。以下步骤简单易行，并且已证明可为业务成功打下坚实基础：

步骤 1: 与您的介绍人保持联系。主动与您的介绍人联系，告诉他/她您已收到新经销商欢迎资料。请求给予指导并帮助自己学习本指南。在入门时应多向介绍人请教，以便更快地学习成功之道。

步骤 2: 选定启动日期。您选择在未来七天中的哪一天举行业务启动派对？择机向世人宣告，您开张营业了！

步骤 3: 登录 mannatech.com 设置您的在线帐户。访问 mannatech.com 并登录。设置帐户后，浏览网站以便熟悉美泰后台的使用。后台提供的资源工具可以帮助您与美泰分享信息、查看重要统计数据、进行沟通和跟踪您的组织和联系人。

步骤 4: 建立自己的“自动订单”以成为产品的代言人。

了解美泰产品的最佳方法是使用它们。当您亲身体验到使用产品的效果后，您会成为“产品代言人”。这样有助于您真正地分享产品，并且可以让您形成各种个人的美泰案例，这样的案例将是您建立业务最有效的工具之一。常言道，“说实话，卖故事”。何不现在就开始使用产品，为形成自己的故事创造条件。



“在过去 16 年中，我一直感觉服用美泰补充剂后填补了我无法通过正常饮食获得的营养缺口。”

—Mike G.



设定每月达到 150 个人积余额资格订单的目标。在自动订单上设置该选项可以确保您不会错过获得佣金的资格和机会！

步骤 5: 收藏您的在线资源。allaboutmannatech.com 随时提供公司的最新信息。该网站提供奖励、产品、培训、活动、表彰和建立业务的提示信息。您可以在 mannatechlive.com 上观看网络研讨会、接受培训和查找招募工具。您还可以在以下社交媒体上关注美泰: facebook.com/mannatechinc、instagram.com/mannatech 和 twitter.com/mannatech。

步骤 6: 制作一张梦想卡。开创新业务最令人享受的事情之一是能够重新有梦想!制作一张梦想卡。您只需准备一块白色的纸板、一个胶棒和一些杂志。找一些能够体现您目标的短语或图片(例如改善健康状况、增加些收入、给孩

子们挣大学学费、可以重拾自己喜爱的体育运动、旅游、徒步、开一家动物收容所)激励自己;将它们剪下来粘在纸板上。将梦想卡放在一个显眼的地方,让自己每天可以看到它,以提醒自己为什么要开始从事这项新业务。

步骤 7: 提高自己!核心活动:

1. 听积极的激励信息、美泰(北美)成功案例和培训电话
2. 听每周团队培训电话
3. 参加每月培训

了解您的“初衷”

您要知道自己从事这项事业的“初衷”，或许这一点对于我们这个行业比其他任何行业都重要。它应成为您整个业务的推动力并让您保持主动性和专注力。每当您感到疑惑时，回想您的“初衷”，让自己获得继续向前的动力。

以下推动力可以帮助您确定“初衷”。将自己认为主要的推动力单独写在一张纸上，然后贴在您的梦想卡上。

主要推动力：

健康：健康是您的首要财富。或许您非常注重健康，对营养、良好的饮食习惯和定期锻炼非常在意，也或许您的生活质量不够好，无法做到对您真正重要的事情。

经济：您可能遇到了严重的经济困难。看重有财务自由、提前退休、新业务理念和其他收入流的重要性。

时间：或许您有很多时间，也或许您没有时间。自问：“如果我有更多时间，我会做什么？”

过有意义的生活：您希望利用自己的空闲时间做些真正有意义的事情。

为您的后代留下一份产业：照顾子孙们对您非常重要。

提前退休：放弃没有前途的工作，做您喜欢的事情。

爱心：您有帮助他人的真心、愿望和热情。

远大梦想：您想要一个新家、一辆新车、新摩托或一艘新船；您想环游世界，甚至拥有自己的事业而且可以自由支配时间。

在缩小主要动力的范围后，回答以下问题：

您最大的动力是什么？说您的“初衷”是想增加收入非常简单，但除此之外还有什么动力呢？或许您想增加收入的目的是去远方探望您的子女，也或许是建立非营利组织。†“初衷”剖析得越深，它就越强大，您偏离目标的可能性就越小。

现在您行为的动力是什么？这可以直接作为您的“初衷”。现在您思念自己的孩子，现在您面临债务问题，现在您认为自己感觉不是最好。您的“初衷”可以作为这些问题的答案。

您加入美泰的“初衷”也是您成功的基础，更是您向他人介绍产品和机会的主要动力。所以找出强有力的“初衷”非常重要。请联系您的介绍人帮助您完全找出“初衷”，然后以此为出发点开始续写您的传奇。

† 所指生活方式未必代表您可能获得或实现的生活方式。您作为经销商的个人收益和生活方式主要取决于您的相关领域、技能和付出的努力。美泰不保证每个人都能达到期望的收入或实现所向往的生活方式。



您做得越具体，
效果就越好！

个人发展与进步

自己当老板需要自己承担一系列特殊责任。从本质上讲，您将不能再依靠其他人或事取得成功或发展。现在您要完全靠自己。您可以自己制定目标，专注于自己的想法，并规划您的发展速度。您甚至会惊讶于尝试自己不熟悉的事务带来的令人意想不到的收获。

个人发展的收获之一是学会如何成为一名领导者。成功的业务依靠强大的领导能力，而且尽管您可能已经听说，但领导者是可以塑造的。您要做的只是愿意学习和主动学习。

开始培养并拓展以下优秀领导者的品质：

- 成为一名优秀的倾听者。
- 提出建设性的反馈意见。
- 有时间管理团队。
- 建立关系。
- 制定团队目标。
- 激励他人。
- 照章办事。
- 以身作则。
- 适当放手。
- 摆正自己的位置。

所有这些都非一蹴而就的。但应下决心尽可能多地吸收关于领导能力方面的知识，无论从书本、研讨会还是您的介绍人和上线身上。

提示：领导者的一项重要品质是目标责任感。将您的目标写下来，放在您可以看到地方，每天看一遍；还要确保与您的介绍人一起分享该目标，以便明确您的责任。多米尼加大学近期进行的一项有关目标实现的研究发现，“将自己的承诺告诉朋友的人，承诺完成情况要远好于写出行动承诺或没有写出自己目标的人。”所以应写下自己的目标并与人分享。

四个基本步骤

要取得成功，每一种业务都有需要学习的步骤。一旦掌握并一致地重复我们的步骤，将帮助您建立成功的美泰业务。

四个基本步骤





制定名单

每一种业务都需要有市场才能取得成功。您从第一天开始经营美泰业务时可以首先制定一份名单。在名单上写出所有您认识的人，至少写出 100 个人的名字。

不妨先从您手机上的联系人或社交媒体上的好友开始。我们已想出了一些办法来帮助您增强记忆，但如果您对于如何编制名单有疑问，可以联系您的介绍人寻求帮助。

创建名单并记录到名单中的一些创意：

您知道哪些人比较关注自己的健康、外貌和整体幸福？

- 退休人员
- 父母
- 姻亲
- 千禧一代
- 年轻家庭
- “中年”家庭
- 父母都在外工作的家庭
- 工作忙碌/压力大的父母

您是否认识以下人士？

- 曾经尝试节食但失败
- 采用健康饮食
- 定期健身/锻炼
- 希望优化自己的健康
- 了解当今的首要健康威胁
- 通常有健康意识

您是否认识以下想做生意的人？

- 目前拥有或已经拥有自己的生意
- 企业家
- 希望获得额外收入
- 全职妈妈或爸爸
- 对于家庭生意的税务优势感兴趣
- 对自己目前的工作不满意
- 即将退休
- 具有爱交际、做事认真的性格
- 在自己的影响圈子内很有威望
- 在您从事的新领域内曾经有经验或曾取得成功
- 有投资生意的渠道
- 积极主动

提示：您可以将联系人分成不同的组：您非常熟悉的人，例如家人和朋友；您认识的人；您不太熟悉的人，例如您在常去的餐厅和商店遇到的人。

将该名单放在您的桌子、冰箱附近或其他显眼的位置，并每日增加新的名字。名单编制是一个长期的过程；如果您不停地增加，就不愁找不到要联系的人。每天留意自己接触的所有人。制定每天往名单中增加至少一至三人的目标，然后与他们联系（对此我们将在下文介绍）。



联系并邀请

接下来通过电话、短信、电子邮件、社交媒体或面对面联系您名单上的人，然后邀请他们见面，让他们了解美泰。由于您已经确定了您的“初衷”，因此利用它作为联系他人的方式应该不难。如果您自己掌握起来有难度，可以让您的介绍人或上线导师帮助您编写一份底稿，然后对照底稿联系，直至熟练掌握为止。您也可以让您的介绍人在电话旁旁听，直至您觉得更有信心为止。在联系他人时，应注意让自己的最初方式显得真诚、热情和言简意赅。

另外请记住，您是传达信息的人而不是信息本身。不要试着给对方讲美泰的故事。可以使用您手中的工具介绍美泰：访问 mannatechtraining.com、资源库、或 mannatechtools.com 或使用数字工具 (Penny 应用程序/Rapid Funnel)，查找将帮助您介绍美泰机会和产品的大量资料。若您通过数字化商业注册活动购买了样品套装，那么您的入门资料中也有几份手册可以帮助您介绍美泰的商机。在约见联系人时，您可以将这些手册留给他们，然后询问是否可以跟进。

访问 mannatechtraining.com
以获取有助于在与潜在客户联系时打破僵局的完美开场白。



最重要的是成为一名优秀的倾听者。

别人并不关心您知道多少，除非他们知道您对他们的关心有多少。

四个基本步骤

联系前：

至少提供两个可供选择的日期，保证到时您和您的介绍人都能同时参加与联系人的见面。

请记住，联系某人的目的是为了安排见面，不是分享信息！

在打电话时，应注意以下几点：

介绍

- 在联系人接听电话后，介绍您自己。
- 介绍应非常简短。
- 应表现得高兴而稳重。

说明打电话的原因……及为什么选择给对方打电话：（……思想敏锐、有抱负、愿意接受新事物、有远大梦想、渴望帮助他人等）。

邀请

- 时间要短：仅用几分钟时间，但要捡重要的说。
- 谈话应随意而简短：时间控制在3-5分钟。
- 有目的性：目标是取得与对方一对一或在家见面的机会。
- 抓住对方感兴趣的方面。
- 在电话中不要回答许多具体问题：这是见面的原因（介绍计划）。

安排见面

- 提出两个时间供对方选择。
- 确认时间并商定日期。
- 祝贺对方愿意接受新事物。
- 给对方提供电话号码，以防对方因事无法见面或无法准时见面。

在见面前 24 小时务必跟进确认。

利用社交媒体介绍美泰

如果利用得当, 社交媒体也可以成为您联系/邀请他人的有利渠道。您应该记得, 我们的分享模式就是最初的社交媒体渠道, 它早已成为人们以个性化方式联系、学习、支持、培训和汲取灵感的工具。

社交媒体可以提高您的影响力, 可以使许多人同时收到您的信息。学会有效地利用社交媒体, 让尽可能多的人收到您的信息, 捕获他们的初始兴趣, 然后在线下一对一地沟通交流。请记住, 从个人角度分享美泰对于取得成功极为重要。

- **利用“90-10”规则:**利用社交媒体时, 重要的是要做一个“给予者”而不是“索取者”。如果您为别人提供一些有用信息, 而不是总是让别人买您的产品或加入您的团队, 您会取得更高的成就。利用“90-10”规则意味着您的社交媒体内容至少有 90% 是“给予”性的, 而其余 10% 可以专门用来推广美泰和您的团队。采用“90-10”规则有助于您真真切切地向受众展示他们可以拥有的生活, 而且显得真实而不是“兜售”。
- **不可过多:**在考虑塑造积极、可信和有号召力的品牌时, 切忌要避免过多宣传。在建立品牌(在社交媒体上也就是指“您”)时, 您的内容在语气和形象上应保持一致。在发帖内容和频率上应表现出克制, 有助于您树立一个让人觉得熟悉、可靠和可信的品牌。



有目的地使用社交媒体!
每天至少用 30 分钟
处理与业务有关的活动。

- **学会使用私聊/私信功能:**您应尽快将形成的友谊移到线下,使其变成私人友谊。为此您可以通过私信主动与新联系人联系。当他们对您的一个或多个帖子点赞或评论时,您就可以与他们单聊,而且最后与他们联系。
- **避免“强行销售”:**请记住,您的目的是为了建立关系。在此期间,应自然地进行“销售”,而不要强行销售。您的新朋友加入是因为他们信任您,感觉加入您的团队非常轻松,而不是因为您将他们“卖给”美泰。
- **宣扬积极的东西:**您在分享自己的体验时,应给人以乐观、向上的感觉。发表给人以鼓舞的内容,避免发表负面或沮丧的内容。您最终是要努力打造一个传达信任与诚信的品牌,所以应避免发牢骚和抱怨。而是应经常赞美别人,表达对自己生活中美好事物的感激之情。这将非常有助于建立值得信赖的在线品牌和关系。

提示:在 Twitter 上公开认可新关注者是一种非常好的肯定和联系办法。例如:“感谢 @Jsmith 的关注!”

- **不要“窃取”或插手别人的客户:**经常会有人问您关于美泰及其产品、机会等的建议或提出相关问题。但是,如果其他美泰会员已经为该人提供了产品或机会,您就不应再插手其中。不要打断当前的对话或企图将该人拉到您的团队中来。这样做会在您的团队与其他团队之间造成不好的感觉,有可能还会产生隔阂。您会损坏自己的声誉和美泰的声誉。

发帖间隔多长较好？

下面是在最受欢迎的社交媒体网站上发帖的间隔时间的一般性指导：

- Facebook: 每天发帖 2-3 次, 尽量做到个人帖与业务帖均衡。
- Instagram: 每天 2 次
- Twitter: 每天发帖 3-5 次
- Pinterest: 发帖尽可能多 (研究显示, 您的 pin 越多, 受众就越多)

何时发帖较好？

最佳发帖时间为上午 7-9 点、午餐时及晚上 8-10 点。另外, 人们往往会在周末和假期前以及假期中花费更多时间浏览社交媒体。大部分人会在这个时间段查看自己的社交媒体帐户, 此时您接触受众的机会最大。

在与某人联系后, 无论是面对面联系, 还是通过电话或社交媒体, 您都应该不失时机地向他们介绍您的计划。





介绍计划

首先而且也是最重要的，刚开始不要尝试没有上线人员在场的情况下介绍计划。您应先让他们帮助您一段时间，同意让他们教您如何正确地介绍美泰的产品和您应该怎么做。

建立业务最重要的一个方面是如何介绍产品和机会。接触的人和做讲座越多，你就做得越好。熟能生巧，同时为了帮助您每次提供专业、一致的介绍，美泰准备了许多不同的工具和资源。如果您仍然感觉不太自如，不妨让您的介绍人帮助您完成该过程，直至您自己能够熟练掌握为止。尽管可以通过多种方法推介美泰的计划，但以下五种是最常用的：

一对一见面



这是向新潜在客户进行推介的最佳方法，因为它可以让您与他们建立非正式的关系。在进行推介时一定要带上信息手册。推介时间不应超过一小时。不要忘记在 48 小时内预约再次见面。

在家见面



这是一个让您熟悉的人了解美泰的好办法。此类推介大同小异，通过向多人推介美泰计划，您可以提高推介效率。利用群体讨论的气氛也可以提高效果。

推介应言简意赅并且可复制。营造热烈、欢快、有趣的气氛，但应简短，大部分人的注意力集中的时间较短。利用后台的介绍工具帮助您分享美泰的不同之处。请注意，此过程应便于您最终招募的人仿效，所以应让您的行为简单、直接。

分享样品



让他人试用您的产品可以吸引他们购买您的产品。在 library.mannatech.com 上找到样品卡，然后将一款预先包装好的美泰产品钉在上面，以便快速介绍。

不定期见面/两周一次会议



群体讨论在正式的酒店环境内进行，并穿着职业装。在这种场合下可信度、交谈能力和气氛热烈度会最大化。许多经销商以此作为“别样”的见面方式。

在线推介



尽管个人互动无可替代，但如果时间和距离是影响因素，这也是一种非常好的替代方法。提前挑好人选、甚至完整地演示一次推介过程也是非常好的办法。

提示：尝试用 zoom.us 举行一次免费网络研讨会。

提高推介效果的提示

- 轻松、自然。让真我自然流露。
- 注重建立联系。
- 在向朋友或家庭成员推介时，应像聊天那样，但应控制主题，不要跑题。
- 如果是一对一推介，应多交谈并引导对方提问。
- 应灵活行事，推介应因人而异。
- 表现出您对于美泰的热情和信任。
- 询问可以得到积极答案的问题。例如，切不可问，“您认为怎么样？”而是问，“您最喜欢哪一部分？”或“您认为推介中对您帮助最大的是什么？”
- 不要引发争执。即便问题似乎不甚中听，也能透露出兴趣和可能性。
- 应该认识到，是情感而非理智能让大多数人购买产品或加入这项事业。
- 不要苛求完美。而是要努力建立长期关系并请对方引荐您。
- 如果是夫妇，可以一起进行推介。
- “留下资料”：给您的联系人留下可以让他们记起您推介的东西。可以使用营销工具，例如手册。您还可以留下样品。

有关更多有用提示，请访问 mannatechtraining.com



利用 Library.Mannatech.com 或 MannatechTraining.com 查找业务机会演示文稿、手册、概要介绍等。



跟进

请勿忘记随时跟进!

在联系后的 24 – 48 小时内,一定要进行跟进(可以通过电话跟进,如果您认识对方的话甚至可以通过短信)。四个基本步骤的最后一步是帮助作为美泰经销商的您取得并保持成功的最重要的一步。您应采用亲切、非正式的语气,以便引起联系人的兴趣,并且不给对方带来任何压力。随和诚实 — 营造允许您的联系人

问问题的气氛。

表现出您的关心。情感比理智更能打动人,表现出您真正愿意帮助他们享受美泰产品和机会带来的益处。您与对方见面的目的不仅仅是为了销售,还是为了形成长期合作关系。在交谈中使用您从他们那里了解到的具体事实极为有效,这说明您用心听取和关心他们的诉求。

您跟进的主要目的是为了对方加入,但如果联系人犹豫不决则不要催促他们。应有耐心并在您的日历和/或日志中记录讨论结果。即便对方没有立即加入,日后(几周后、几个月后甚至几年后)加入也不迟。在您的名单中记着该人的名字,直至其签约或失去联系。

介绍/结束是顺理成章的下一步

演示之后,您的联系人有可能提出其他问题。简洁、热情地回答他们的问题。如果不知道问题的答案,可联系您的介绍人或上线人员。到这时应该能够明显看出您的联系人是否有诚意。如果您觉得他们非常兴奋,并能够看到加入美泰团队的益处,他们可能只需要有人轻轻推一把就会加入。此时不要不好意思,可以直接问他们是否准备加入成为经销商或开始订购产品。

如果对方有些犹豫,不妨问他们以下问题:“[他们的名字],如果按 10 分制计算,您会打几分?”如果他们的回答低于 7 分,应问,“您还需了解什么信息才会加入呢?我可以给予您什么帮助呢?”继续热情、自信地打消对方的任何顾虑。重点介绍讲解中好的方面和您与他们分享的其他元素。问他们喜欢什么,然后以此为重点。如果他们已基本决定加入,则不用多久就可以让他们达到 10 分。如果他们已经是 7 分或更高,则关键是不要犹豫,直接问他们希望怎样开始。

见面结束时切不可忘记
约好下次见面时间,即
便只是一次跟进电话。

当然有的联系人会说“不”。但这并不真的意味着“我不感兴趣”。这可能意味着他们仍然无法拿定主意,他们还有问题或目前还未做好准备。此时您可以联系下一位联系人,但不要放弃说“不”的人。应定期对他们进行跟进。令大多数人感到吃惊的是,许多说“不”的人最终又回来成为积极向上的美泰会员。

访问 mannatechtraining.com 了解更多的结束语范例,
这样有助于将潜在发展对象注册为优惠顾客或经销商。



会谈“结束”脚本示例

“Sarah, 根据您收到并了解的信息, 您对于产品、业务感兴趣还是对两者都感兴趣?” 或者这样问, “根据您看到的信息, 您最感兴趣的是什么?”

等他们做出回答。如果说对业务感兴趣, 则引导他们购买最合适他们的注册包并让他们加入!

如果说只对购买产品感兴趣, 则问他们, “您对哪一类产品感兴趣?”

等他们做出回答。然后帮助他们确定并定制产品。

“好的, 那我帮您下订单吧! 我们接受主要的信用卡。”

然后您只需提交产品订单就可以了。

一定要根据您事先记录的每个人的个人信息对其进行介绍。

鼓励您的客户/团队成员设置其自动订单。

由于美泰提供退款保证和忠诚奖励计划, 没有理由不让他们立即注册自动订单。

符合规范的产品见证是说服新客户使用产品和把握机会的“切实有效”的方法之一, 所以应确保在推介时准备一些产品见证。

“我热衷的所有事务——健康、社会公正和帮助他人——使我找到了人生方向。现在美泰就是我的人生方向, 我喜欢帮助别人, 在家工作, 有更大自由和更好的生活方式。我还喜欢看到和听到这些产品改变了人们的生活, 就像它们改变我的生活那样!” —Naomi E.

您的前 30 天

首先联系您的介绍人让其帮助您制定行动计划。开始考虑每日、每周和每月工作安排。记录您决定要做的事情和做的时间。包括安排以下多项活动：

- 您的启动仪式
- 包括您的介绍人在内的电话会议
- 您将要分享的视频数量
- 公司电话会议
- 推介讲座
- 跟进行动

制定一份日程表, 尽可能提前填好。例如：

每天

每天记录以下内容：

- 您要联系谁, 通过何种方式——电话、社交媒体还是电子邮件。是一人还是三人, 写下每个人的名字和联系信息。可使用第 20 页介绍的名单表格帮助您记录。
- 您要对谁进行推介。应包括名字和推介地点。
- 每天您要发出多少份样品/名片。应包括地点或这些“材料”的发放对象。

每周

- 每天记录您要跟进的人和跟进方式。应在最初联系后 24-48 小时内跟进。

每月

- 填写您要举办家中机会介绍或私人业务会议的时间。
- 写下准备参见机会介绍的新人人数。
- 计划至少参加一次网络研讨会。填写日期。
- 填写至少两次每周例会的日期，包括 TNL (周二晚间直播)。
- 记下每月培训的日期并参加培训。
- 确保在日程表中添加所有季度活动。

提示：每月都购买我们不同凡响的产品，无论哪款都能轻松享受最低价。只需设置金额不低于 224.99 美元的自动订单，即可享受免费陆运服务并增加忠诚度积分！1 个忠诚度积分在购买美泰产品时可折抵 1 美元。

制定在 30 天内的目标：

- 了解并完成一次电话会议 (参加人为您、一名联系人和您的上线介绍人)。
- 了解如何分享与业务增长重点相符的机遇或产品 PowerPoint。
- 熟悉美泰资源库中的销售资料。
- 访问 mannatechtools.com 并购买其他分享工具。

前 30 天之后

快速建立您的美泰业务的关键是与您的介绍人保持密切联系,使用您的上线推荐的工具,并严格遵守您在他们的帮助下制定的计划。

30 天及以后主要成功方式的示例:

制定一份日程表,尽可能提前填好:

基本内容

- 注册新人时,在初次订单后四周内为其设置自动订单。
- 将参加活动排在首位。
- 参加您的团队活动和公司培训活动,以此与团队保持联系。

每天

- 每天在您的联系人名单中添加三名新联系人。
- 进行每天的一对一见面会(计划每周五次或更多次见面会)或小组业务推介。
- 在社交媒体上保持活跃。每天用 30 分钟处理业务方面的事宜。做一名给予者。
- 养成使用 mannatechtraining.com 或 Penny 应用程序的习惯。
 1. 每天阅读 30 分钟的励志书籍。
 2. 每天听 CD 或在线积极信息。

每周

- 帮助新联系人计划并参加两到三次每周活动。

每月

- 参加离您最近的每月课程。
- 参加所有公司宣传活动。

我们期待对您的成功做出表彰，请记得使用您的资源和您的介绍人，如需协助请随时联系公司办事处。我们随时准备为您提供全程帮助。



成功小窍门：

定下目标，即每月找到两位愿意向身边人分享美泰的产品用户。这样可以推动业务量呈指数增长，您能够更快速、更高效地扩展业务。

向您的介绍人请教，了解我们奖励计划的细节。

开始您的新生活

本成功指南、我们的在线资源库、您的介绍人提供的指导，当然还有您的努力工作，这些是您取得长期成功所需的全部工具。

我们对于您为实现自己的梦想迈出的第一步感到由衷高兴。始终记住一点，即便您是在经营自己的事业，您也绝不是孤军奋战。我们对于您持续取得成功的关注程度丝毫不亚于您自己，并将随时在您需要时提供帮助或指导。

请将本成功指南作为您每日活动的一部分，并用心执行。请记得重视您的核心承诺、强有力的加入“初衷”和所学到的一切知识，您的美泰事业必将蒸蒸日上。

现在看您的了！但请不要忘记，我们就在您的团队里，我们非常乐意帮助您实现自己的目标！



“现在许多人害怕未来，人生没有目标，感觉自己不在最佳状态及缺乏经济基础或过得不快乐。而美泰能让您拥有这一切。”

—Chris G.



MANNATECH PAY

Mannatech Pay 是一项佣金支付服务。通过这项服务,经销商可以在全球多个国家/地区便捷地收取佣金,而且完全以电子方式完成。Mannatech Pay 实质上是一种在线电子钱包,无论您身处何地,均可通过它完全控制希望如何使用各种支付方式来收取佣金。

在申请并激活 Mannatech Pay 帐户后,您可以登录到 Mannatech Pay 网站 (mannatechpay.globalewallet.com) 查看佣金支付情况、交易历史和余额,并可以配置支付选项、设置支付提醒等。

您的佣金支付方式,由您自己做主

使用 Mannatech Pay,您可以选择以希望的方式从美泰(北美)收取佣金。您可以通过 mannatechpay.globalewallet.com 在您的 Mannatech Pay 电子钱包帐户中轻松设置支付选项。**注:并非所有国家/地区都可以采用所有支付选项。**

Mannatech Pay 的优势:

- 使用 Mannatech Visa 预付卡可以即刻收到付款 — 比直接存入还快。
- 提供当地货币的多种支付选择(视所在国家/地区而定)。
- 直接用银行帐户快速收取佣金。
- 轻松从自动取款机取款。
- 一笔佣金可以采用多种方式收取,例如银行和卡类。
- 可通过全天候访问 Mannatech Pay 网站更方便地管理资佣金。
- 通过 Mannatech Pay 手机应用程序随时管理佣金。
- 可以通过电话、在线聊天或电子邮件全天候获得实时高级客户支持。

立即注册

Mannatech Pay

若要注册 Mannatech Pay,只需遵照以下简单步骤。如果您在注册 Mannatech Pay 过程中遇到任何问题,请联系您当地的经销商客户团队。

1 | 登录到您的美泰后台帐户

2 | 转到“Business”(我的业务)链接,然后点击“Commissions”(佣金)链接

3 | 选择“Setup Direct Deposit”(设置直接存入)或“Setup Mannatech Pay”(设置 Mannatech Pay)

促销

美泰将不时举办各种促销活动, 以帮助您开展业务。近期举办的促销活动包括:

- 经销商特惠价注册
- 特定产品营销活动
- 第 4 季度产品特惠

充分利用临时促销活动促进业务增长, 对您取得成功具有非常重要的作用。每次促销活动都为您提供了新的理由, 让您很自然地联系现有顾客和潜在顾客以及下线经销商和潜在经销商, 邀请他们试用、购买、加盟或提升级别。请记住, 在任何促销活动中, 跟进是关键!

利用促销活动发展业务并提升级别。



奖励

作为美泰经销商，您可以获得表彰、可观的佣金和令人难以置信的大奖并享受前往全球最佳旅游目的地的旅行！†

在先前的激励之旅中，美泰经销商们已经造访过许多著名景点，诸如：卡波圣卢卡斯、夏威夷、迪士尼乐园、阿拉斯加、坎昆、波多黎各、澳大利亚、巴哈马以及百慕大。

试想一下，您乘坐着豪华游轮航行于加勒比海之上，或是欣赏着夏威夷、毛里求斯或者泰国的美丽夕阳。再想象一下，您正享受着 5 星级宾馆无微不至的奢华服务，挑选最精致的餐饮。无论您是今天刚刚成为美泰经销商，还是已经为美泰工作多年，都有机会获得激励奖项。



†美泰并不能保证您将获得多少收入或奖励。实际收入将取决于您个人的努力程度和技能水平、您掌握的客户基数，以及您在工作上投入的时间。此外，收入水平也因因人而异。

术语表

经销商

指任何有资格参与职业和奖励计划，并受作为与美泰所签协议一部分的《经销商政策和程序》、《奖励计划》及《经销商条款和条件》约束的独立分销商。

经销商状态

经销商状态分为三种。1.活跃 — 在当前月份已更新其年度状态并购买了相应数量的销售额。2.当期 — 在 365 天报告期内下订单的任何经销商。3.非活跃 — 在最近六个结束的月份内未订购任何产品或套装的任何经销商。

奖励计划

《美泰奖励计划》旨在使每个业务增长阶段的收益最大化。通过多个收益流对经销商的初期业务开发和销售工作进行奖励。该计划提供各种不同的获得收益的办法。

佣金积分额 (CV)

依据其支付佣金的产品价格百分比。

目前经销商

在 365 天报告期内下订单的任何经销商。

下线

包含经销商或经销商团队或组织内的其他经销商介绍或推荐的所有经销商/优惠顾客。

团队积分额 (DPV)

个人积分额 (PPV) 合计加上所有下线积分额。

介绍人

介绍人是指最初介绍您加入美泰并在美泰注册的人。介绍人和保荐人可以是同一个人，或者您的介绍人可以将您放在现有的其他下线中。您在您的介绍人及他们为您介绍的上线导师的直接领导下工作。

术语表

小组积分额 (GPV)

个人积分额 (PPV) 合计加上您在您之下前五个级别的积分额。

下线部门

个人推荐的经销商及其整个下线结构。

个人积分额 (PPV)

每个月内通过个人产品购买加顾客购买而达到佣金资格要求所需的积分数量。PPB 用来计算小组积分值 (GPV)。

优惠顾客

订购产品并享受零售价折扣而且可参加忠诚计划的顾客。

推荐人

推荐人是指您的直接上级。但是, 这并不意味着您要直接与此人一起工作。您将与您的介绍人和您通过介绍人认识的上线导师一起工作。

自动订单

一种从选定开始日期起自动生成的可选产品订单。经销商的自动订单将按月处理。

上线

这包含您的介绍人和级别高于您的任何其他领导者。



Mission 5 Million® 五百万使命行动

过去 20 多年中,我们持续不断地为世界各地的人们提供真情帮助。通过建立 M5M 基金,我们得以帮助全球营养不良儿童,让他们获得所需的营养。它最大的吸引力是什么呢?这些帮助来自那些支援我们事业的人。他们每订购 100 美元美泰产品,我们即为急需补充营养的一名儿童提供为期一个月的 PhytoBlend 复合营养粉。改变你的生活,让别人的生活发生改变。

详细了解 m5mfoundation.org



MANNATECH.

mannatech.com

© 2022 Mannatech, Incorporated。
保留所有权利。

M5M、MannaFest、Mission 5 Million、PhytoBlend、Mannatech 和独特的 M 设计是 Mannatech, Incorporated 的商标。此为中文翻译,如有歧义,一切以英文版本为准。