



Tina Lin
SMD in Dallas, TX

Previous Career: Telecom Engineer

Join WFG:	10/2014
MD:	01/2016
Full Time:	06/2016
\$50K Watch:	11/2016
SMD:	06/2019
\$100k Ring:	07/2019
WFG Hawaii qualifier:	11/ 2019



Ivy Shou 寿亚南
MD in Houston , TX

**Previous Career: Finance &
Human Resource & Marketing**

WFG:	2019
A promotion:	2019
Full time:	2019
SA (10-10-30):	2020
MD:	2020
\$50K Watch	2021

广招贤才

PAI

我是如何被邀约加入WFG

1. 收到前同事电话，告诉我有个金融讲座特别好，问我想不想去听 - 我的反应是怀疑的态度，于是他转移话题了
 - 邀请要简短，收缩自如，让对方保持好奇心
2. 提前一周他微信给我发了讲座时间地址 - 我没有回复
 - 邀约要跟进
3. 周六上午我正好没有事情，抱着好奇的心情去了
 - 不要假设别人没有兴趣
4. WOW, 满满一屋子人，同事把我安排坐在通信公司出身的SMD Janet身边，马上感觉很亲切啊
 - Match up 找同样背景的Trainer，给客人归属感
5. 感觉Jenny 讲的金融知识很新鲜很好，想多了解，想参加其他课程，想回去和老公商量
 - 用公司的8个filter identify客人是个很好的prospect
6. SMD Audrey要了我的联系方式，约了我周一在图书馆见面
 - Trainer要继续跟进
7. 周二加入WFG并参加培训

招募成功!!!

WFG起步：Part 1

Join-Own-Share

1. 热情真诚的分享给朋友” 讲座特别好，我学到好多以前不知道的知识”
 - **Sharing Seminars/Knowledge**
2. 加入10天后，邀请了一些朋友来办公室，Jenny专门给他们办了一个讲座
 - 当时好像没有什么结果，但是几个月后都变成了member/客户
 - **播种和收获往往在两个季节**
3. 加入20天，帮助team leader完成3-3-30，开孩子的教育基金帐号
rollover to American fund
 - **Own the product**
4. Jenny/Audrey 给我家做PFS
 - **体验公司的产品与服务**

WFG起步：Part 2

3-3-30

1、借力：

- ❖ 继续分享给其他朋友，在渡假之前把她们介绍给SMD
- ❖ 在国外渡假的时候，微信继续邀请朋友听讲座，让大儿子陪同，成功招募
- ❖ 在国外渡假的时候，把产品促销讲座信息透露给朋友，Jenny/Audrey成功close cases

2、Momentum：渡假回来马上完成 3-3-30

3、Model B：拿到执照

生意起步：10-10-30

1、Big events：

- ❖ 到HOUSTON参加EC，眼界大开，看到好多能人，佩服他们
- ❖ 为了能参加所有EC课程，必须完成EC作业，开始PAI

2、借力：

- ❖ Take SMD to my activities, learn how to PAI
- ❖ 随时随地和领导沟通

3、Field Training：BPM/BMP/Drop By with SMD

4、Coachable（相信领导并付诸行动）：

- ❖ 在EC BPM，SMD帮助我招募了一个队员，告诉我可以开始做10-10-30
- ❖ 制作计划准备完成 10-10-30，列出10多个潜在partners和clients名单，及时加候补

5、PPL：

- ❖ 永远要有并及时更新
- ❖ 平时多和朋友联系 - 打电话/见面/party

拓展市场

1. **好记性不如烂笔头**：把微信/电话名单/新朋友记录到PPL - note记录所有信息，兴趣，最后一次聊天时间，越详细越好
2. **天天研究PPL**：微信/电话/PARTY
3. **提升自己**：PAI水平，STC WAY - 会问问题/倾听/找需求/找梦想
4. **抓住机会PAI** - COVID-19, PPP, Washington LTC/California LTC?/义工活动/日常活动
- 逛街买衣服/看电影/健身/吃饭……
5. **先给后得**：做一个好人，先付出，帮助别人，认识新朋友，要联系方式，建立信任，告诉熟人我可以帮助哪些方面，他们如果有朋友需要，我可以帮忙

总结

1. 信念坚定
2. 提升自己
3. PPL及时更新
4. Field Training
5. 借力借力借力
6. 重要的是：**天天做**
随时随地地做
大量地做

信念改变思维，思维改变心态；

心态改变行动，行动改变习惯；

习惯改变性格，性格改变命运。

要改变命运，先确立**信念**！

我的信念：

1. No Family Left Behind 是我们的使命和责任
2. 公司的平台和体系，已经成就了无数成功的金融企业家
3. 财商教育的学习机会是身边的朋友们都需要的
4. 我不仅可以招募到中国人也可以招募到说英文的合作伙伴
5. WFG 是好人的Business，也用千上万个真人真事证明了：平凡人可以做非凡事
6. 我前半生积累的好人品，一定会在我后半生的WFG事业和生意中助一臂之力



我的生意合作伙伴们

- 老乡
- 熟人
- 客户
- 朋友转介绍
- 办公楼里的邻居
- 我先生同事的转介绍
- 原工作单位有业务来往的人
- 新认识的朋友
-

在PAI的过程中

我是怎么和人聊天

并找到Hot Button

怎么聊金融知识

- 最近我们一些朋友都在关心美国的这通货膨胀。
不知道你有没有也在关注啊？
你觉得这通货膨胀未来的趋势会是个什么样子呢？

分层发掘
找到热点

- 总统换届后，你对这以后美国的Tax的走势是怎么看的呢？

深入理解
找到想法
和逻辑

- 小孩上学的学费越来越高了，你们有做什么相应的准备吗？

具体聚焦
找到所指经历或事物

怎么聊家庭理财

- 2021年的税应该报过了吧？报税之前你做过哪些可以reduce tax的措施呢？

具体聚焦
找到所指经历或事物

- 最近的投资状况怎么样？回报如何？

深入理解
找到想法
和逻辑

- 你对现在和以后的市场怎么看？

分层发掘
找到热点

怎么聊职业规划

- 最近工作怎么样？

分层发掘
找到热点

- 现在公司的福利和之前公司的福利有什么不同吗？

具体聚焦
找到所指经历或事物

- 我们周围很多人都有兼职或是有自己的生意，你是怎么看的？

深入理解
找到想法
和逻辑

Warm / Cold market with Hot Button

- Part 1 -

朋友：想了解金融知识，把自己家里的理财合理规划好

我的说辞范围是：

1. 我们有非常健全的财商教育系列，内容全面，咨询及时
2. 培训时间多，灵活，自由掌握
3. 学习全面专业的金融知识，把自己家的理财合理规划好
4. 有机会帮助身边的人像自己一样做好家里的理财规划

Warm / Cold market with Hot Button

- Part 2 -

朋友：有工作，收入不满意，也担心不稳定会被裁

我的说辞范围是：

1. 在不影响本职工作的情况下赚part time收入
2. 可以拿1099，报销只拿W2工资的人不能报销的费用，年底报税的时候可以少交很多税
3. 在可以借力的情况下，投入的时间和精力非常少
4. 学习全面专业的金融知识，把自己家的理财合理规划好，还有机会帮助身边的人，赚到commission

Warm / Cold market with Hot Button

- Part 3 -

朋友：有工作，收入不满意，也担心不稳定会被裁（续）

我的说辞范围是：

5. 我们有非常健全的财商教育系列，内容全面，咨询及时
6. 培训时间多，灵活，自由掌握，上手快
7. 金融行业是朝阳产业，全美排名第一的职业，无论经济好坏和如何动荡，理财都是每个人和每个公司的刚需，永远不用担心失业和裁员
8. 有持续增长的收入和未来passive income, 将来还可以是自己的生意传承给下一代

Warm / Cold market with Hot Button

- Part 4 -

朋友： 在做生意或是想做生意，有上进心

我的说辞范围是：

1. 有持续增长的收入和未来passive income
2. 在可以借力的情况下，上手快
3. 时间灵活，自由掌握
4. 学习全面专业的金融知识，把自己家的理财合理规划好，还有机会帮助身边的人，赚到commission
5. 金融行业是朝阳产业，全美排名第一
6. 将来可以是自己的生意传承给下一代

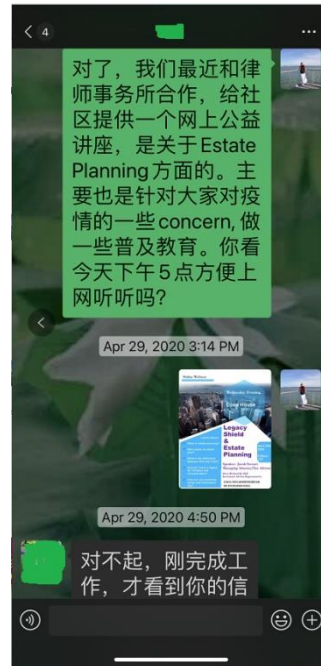
如何约下三方见面时间？

- 你知道我是金融财务专业背景，现在是从事金融教育培训和咨询服务。
- 我来帮你约一下我的经理（介绍Richard），你听听他关于金融知识（家庭理财、职业规划）方面专业的理念和建议，你一定会非常有收获的。
- 你看是周中还是周末方便？白天还是晚上？
- Richard挺忙的，你给我2个时间段，我来帮你联系他，确定好了时间我微信或短信告诉你。

微信邀约来听讲座、Follow Up & Make an Solid Appointment -1-



问候



邀约



确认后给 passcode



讲座后确认上线

讲座中简单提示

微信邀约来听讲座、Follow Up & Make an Solid Appointment -2-



讲座后
Follow Up



直接讲自己的story并回问对方



赞美夸奖
开始邀约



邀约成功

招募成功的心得体会

- Part 1 -

准备工作

-1-

- ✓ 一如既往地做**义工**
- ✓ 定时定量更新**PPL**
- ✓ **Couple** power
- ✓ 换位思考的事先**Role play**
- ✓ 邀约之前和我的SMD Richard**充分沟通**
- ✓ **电话邀约**是我个人擅长和适用的方式



招募成功的心得体会

- Part 1 -

准备工作

-2-

✓ 画龙点睛地介绍我的SMD Richard

(工程博士，10多年前成功转行做金融理财顾问，现在是非常成功的企业家，有自己的团队，帮助非常多的人实现了各种财务需求。Richard 为人正直，热情，永远都是本着客户利益至上的原则来提供专业服务，且专业能力很强，是我生活和工作中非常信赖的良师益友。这10年间，Richard 获得了非常多的荣誉。他的名字曾列入 2012年11月19日的福斯杂志。)

✓ 问开放式 (Open End) 问题找到Hot Button

✓ 有针对性的介绍生意机会

✓ 层层递进式地发出邀约信息

招募成功的心得体会

-Part 2-

Zoom meeting

- 问开放式 (Open End) 问题确认Hot Button
 - 讲适合Prospect的不同故事
- Sell Dream to match what they want

招募成功的心得体会

-Part 3-

Follow Up

- ❖ 和我的SMD Richard商量之后再联系
 - ❖ 看情形来分人去跟进
- ❖ 用短信和微信的方式进行简单的跟进、remind和确认

招募成功的心得体会

-Part 4-

细节的重要性

- ✓ 将心比心
- ✓ 察言观色
- ✓ 听话听音
- ✓ 有礼有节
- ✓ 收放得体
- ✓ 留有余地

✓有重点、有层次、有准备

招募成功的心得体会

-Part 5-

邀约成功的要素

- ✓ 有价值
- ✓ 重要性
- ✓ 好奇心
- ✓ 有需要
- ✓ 专业
- ✓ 诚意

✓ 回忆一下之前自己是怎么被邀约和招募成功的例子

✓

招募成功的心得体会

-Part 6-

Sign In

- ✓ 自愿是基准
- ✓ 满足他/她当下的需求
- ✓ 适合他/她未来的规划
- ✓ 清楚明白地加盟
- ✓ 心存感激地加盟
- ✓ 今后良好的合作关系

开心一刻，我编了一个顺口溜：

- 有一个，聊一个；
- 聊一个，约一个；
- 约一个，见一个；
- 见一个，成一个。

这是我的美好愿望，送给所有
心中有爱，眼里有事，手中有活的所有伙伴们
大家共勉共赢

SEE YOU ON THE TOP

Job 是用来解决身份和保障生活的

Business 是用来实现梦想的

迈向成功的路上努力无止尽

我们是一起愉快共事的生意合作好伙伴