

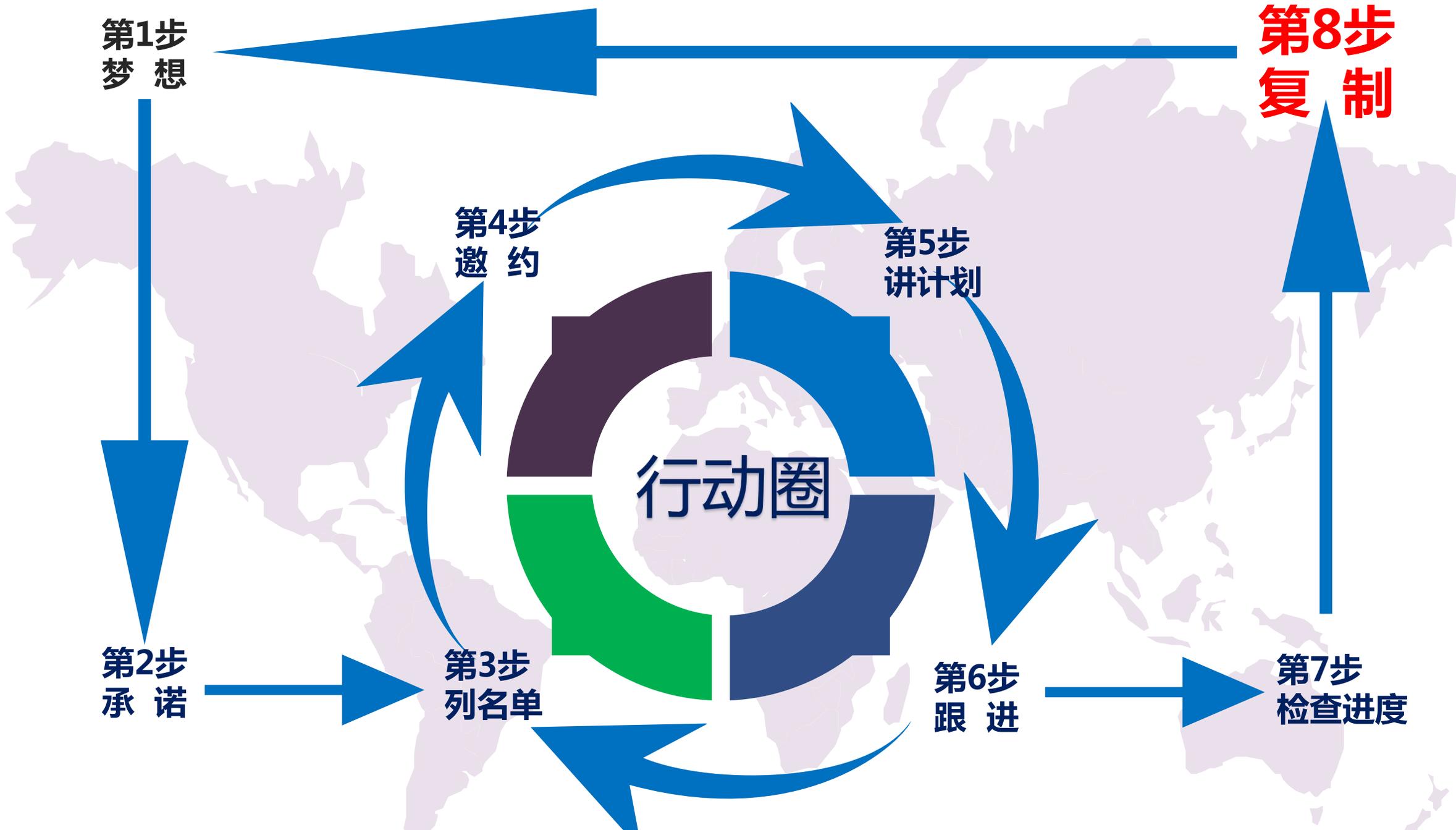


成功八步——第八步

复制

---

M系统快速打造成功系统系列培训



第1步  
梦想

第8步  
复制

第2步  
承诺

第4步  
邀约

第5步  
讲计划

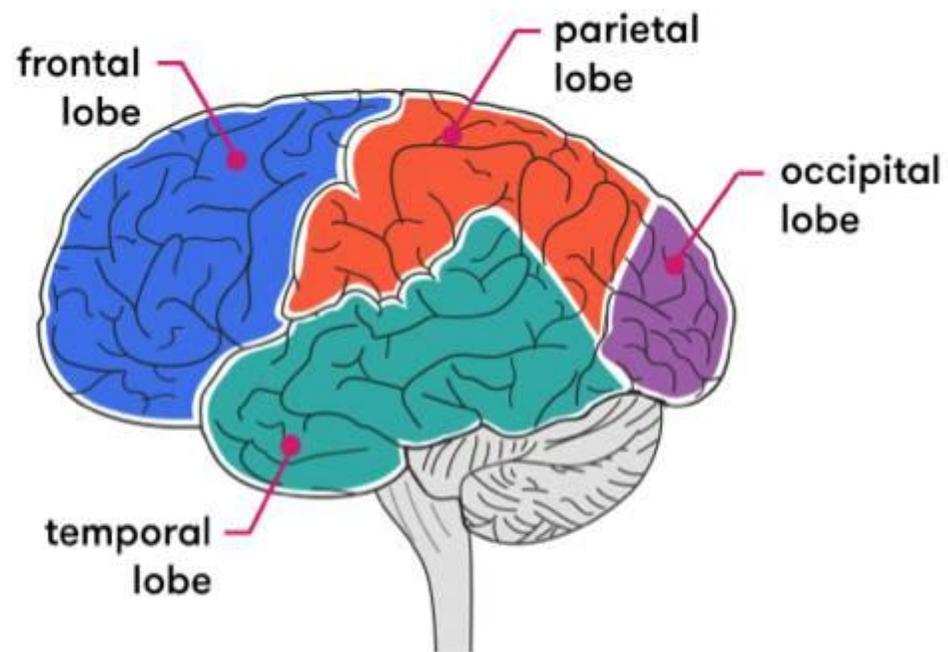
行动圈

第3步  
列名单

第6步  
跟进

第7步  
检查进度

# 简 要 回 顾

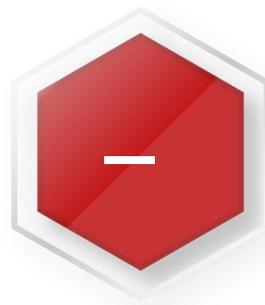


## 第一步 梦想

# 梦想板

**梦想板**

我 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日  
坚决达到的目标： \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
量化标准： \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
如达到，我将 \_\_\_\_\_  
如达不到，我将 \_\_\_\_\_  
订立日期： \_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日  
我承诺  
**坚持到底，永不放弃！**

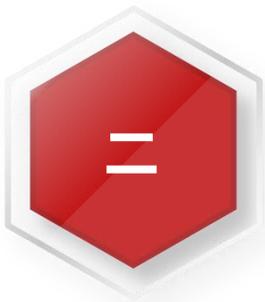


要什么：

你究竟要什么？要多少？什么时间要？

为什么做一件事永远比怎样做好一件事更加重要！

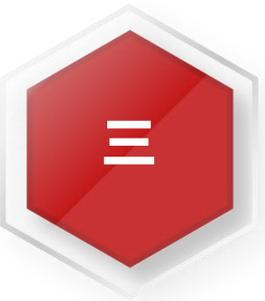
为什么做占90%，怎样做好只占10%，但很可能很多人并不知道他们在生活中究竟要什么。



写下来：

把你想要的东西一定写下来。

目标要视觉化、数量化，加上最后实现的日期。



梦想板：

一定要建立梦想档案。把你的主意目标写在梦想板上，每天不停地看，至少大声念两遍。

## 第二步 承诺

- 一、学习：学习型团队、动车组、
- 二、改变：观念、自身、小事、此时
- 三、创业：最好的创业良机

三个等级：试试看 尽力而为 全力以赴

# 第三步 列名单



## 名单表

类别	姓名	电话	备注

## 名单分析表

姓名	性别	年龄	婚否	职业	电话	关系	需要	经济	人际关系	综合能力	总分类

注一：分数:0---0.5---1---1.5---2

注二：名单上第一个要填上你自己，并要为自己打分，为自己打分分数高低要适中，因为你做参照体，分数适中比较容易与新人做分析。

注三：名单中的类别要求填好，这样采取什么样的策略和方案容易一目了然

关系：陌生----一面之交---一般----较好朋友----很好

需求：满足----较少---一般----较强----很强

经济收入：2000以下\_--2000~5000---5000~10000---10000~20000---20000以上

人际关系：20人---20~50---50~100---100~200---200以上

综合能力：没有---较低--一般---较强---很强

类别：A类---7分以上(比自己高)； B类---4~6分(与自己相近)； C类---3分以下(比自己低)，

A、B类---请老师讲计划， C类---主要自己讲计划。



## 第四步 邀约

1、熟人邀约 2、第三者邀约 3、一面之交邀约

### 邀约台词卡



使用台词卡的三个建议：1、先使用 2、照着念 3、反复练

三原则：1、高姿态 2、三不谈 3、专业化

## 第五步 讲计划

- A、讲计划是五项基本功的基础，意味着可以独立工作，意味着生意的开始。
- B、讲计划是行动圈的的最高点，是业务发展的推动力，业务停滞，一定是不讲计划。
- C、讲计划的三个目的:找需求，给机会，约下次见面的时间。
- D、讲计划等于一遍遍的说服自己，等于穿上了“防弹衣”。
- E、复制同一个计划，推荐率明显增加，可以产生团队动势。



### 三原则

- 1、量永远比质重要 - “做行动者”
- 2、姿态比说服重要 - “永远是下一个”
- 3、对方的需求比你的需求重要 - “找到需求是根本”

## 第六步 跟进

跟进的关键  
( 临门一脚 )

- A、自信力 ( 自信、热情、坚定、执着 )、
- B、沟通能力 ( 回答疑义的功力 )、
- C、影响力 ( 造梦和激励能力 )、
- D、把握时机的能力 ( 望、闻、问、切, “一剑封喉” )

### 跟进 ( 启动 ) 新人要做的六件事

- 1.问一件事 ( 坚持一年的重要性 )
- 2.推崇系统的会议, 带入基础培训
- 3.一对一心的沟通, 深度工作, 造梦 ( 熬鹰 )
- 4 .教授成功八步, 带入行动圈
- 5 .言传身教, 带动和陪伴
- 6.建立紧密的个人关系



# 第七六步 检查进度

## 六分钟诊断法

### 一) 2分钟检查下级为什么做？

(1)、对新人问理由：问他为什么做这个生意，理由是什么？

(2)、对领导人问目标：问他本月和本年度的业绩指标是什么？再问他，你真的要达成吗？为此可以不惜一切代价吗？

### 二) 用4分钟检查

行动圈工作中的情况

1. 名单还有多少
2. 邀约成功率
3. 讲计划的次数和效果
4. 跟进情况



成功八步——第八步

复制

---

M系统快速打造成功系统系列培训

# 目录

CONTENTS

1 为什么复制

2 怎样复制

3 复制六件事

4 复制精髓



## **一、为什么复制：**

**1、不浪费时间去犯错：经验是最好的老师，不过最好是学人家的，否则，自己付出的代价往往很惨痛，能善用系统领导人的经验是最好的方式。**

**2、保持简单：使后学者有一套良好的模式来学习，容易复制，去帮助更多的人，也就是花最少的时间，来学习最简单的而且已经证实是最成功的一套模式！**

**3、稳定性高：复制能凝聚良好的工作心态，量重要、质更重要。**

## **复制什么**

- 1、复制成功八步曲**
- 2、五大基本功**
- 3、复制成功者的思维模式和行为模式**
- 4、复制成功者的经典语言**
- 5、复制系统的二十五个原则**

## **二、怎样复制：**

- 1、复制要从自己开始：“身教重于言教”，在服装、仪容、言谈方面都要做良好的楷模。**
- 2、对系统领导人隐瞒自己的做法，就是不复制。**
- 3、有机会即争取系统领导人的友谊，赢得他们的信任（自己也付出），尽可能向上层学习做这个工作的方法。**

## **复制的过程：**

### **1、您自己要做的：**

**介绍公司、介绍系统；教导别人；使后来者也成为老师。**

### **2、公司来帮助您：**

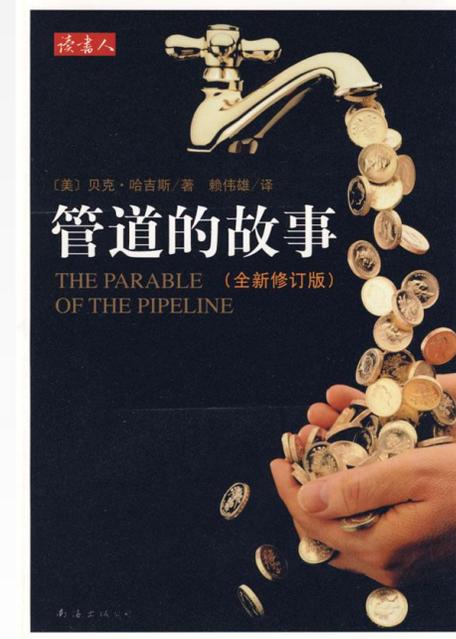
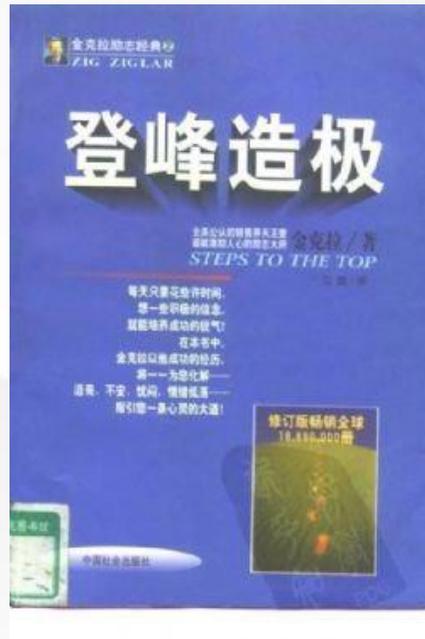
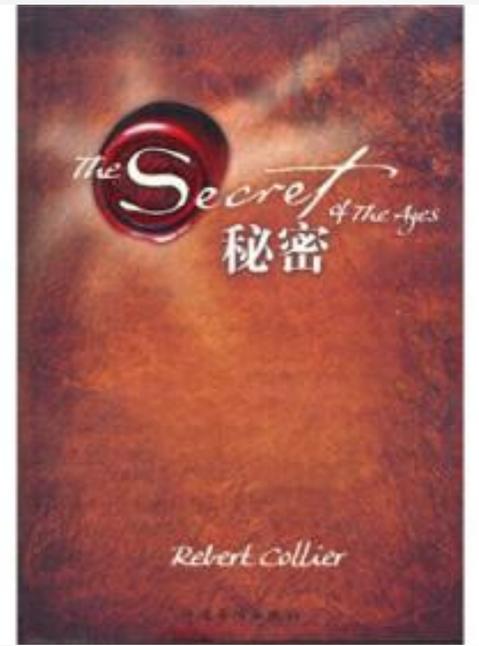
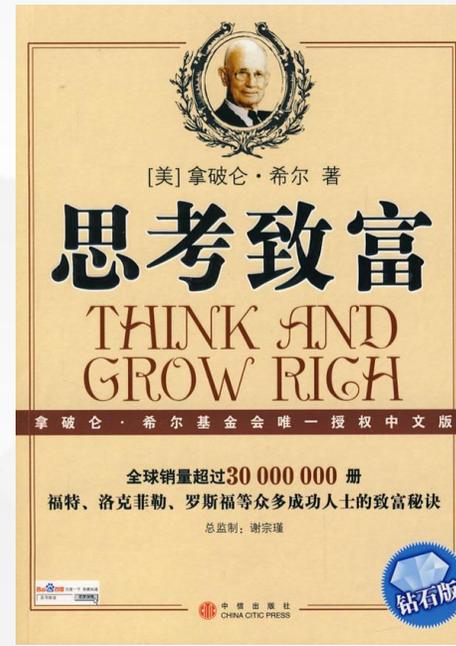
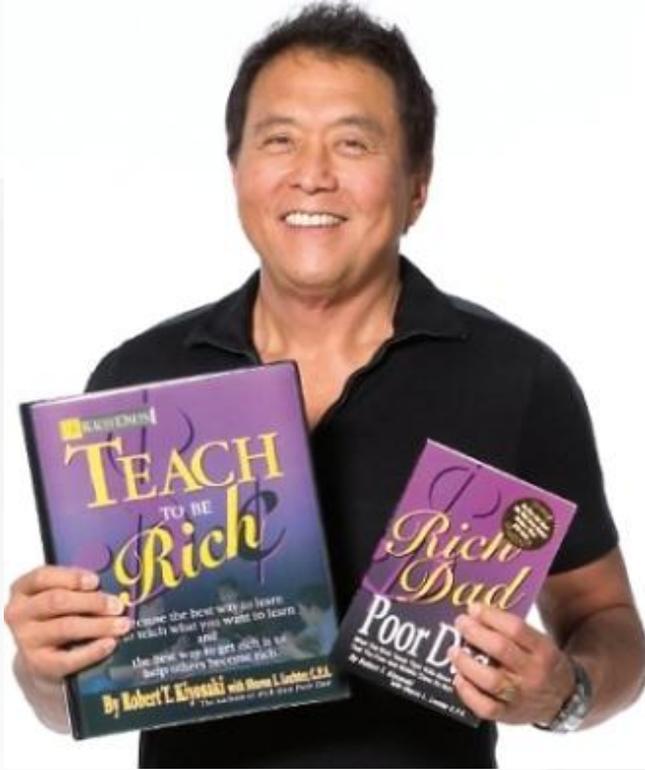
**根据规定做介绍说明；工具资料；培训。**

## **怎样复制细节**

- 1、组织或参加讲师训练**
- 2、听录音50x50**
- 3、扒录音，整理成稿件**
- 4、读书，记笔记**
- 5、逢会必到，逢到必记，逢记必会，逢会必讲**
- 6、咨询是最好的复制时机**
- 7、复杂的生意简单化，简单的动作重复化**
- 8、边学、边做、边教别人**
- 9、学生、老师、教练、拉拉队长、交响乐队指挥**

### **三、复制的6件事：**

- 1、 每天看系统资料及有意义的书籍：  
思考致富、大思想的神奇、登峰造极、管道的故事、穷爸爸和富爸爸、吸引力法则等。**
- 2、 参加公司及系统的培训。**
- 3、 使用了解所有产品。**
- 4、 与系统领导人常联系，则得到更多的信息。**
- 5、 每天讲三次市场计划。**
- 6、 事先安排下星期日程，积极的人每天做密集安排，则效果加倍。**



# 复制的精髓

## 一、找到领导人

- 1、大梦想
- 2、愿改变
- 3、愿付出
- 4、愿配合

## 二、98天行动计划

- 1、后台操作、注册、使用、体验产品
- 2、行动圈
- 3、试、听、看
- 4、推崇和使用工具
- 5、推崇和举办会议
- 6、会员、代理、合伙人

## 三、成功的精髓在于复制

- 边学、边做、边教别人  
简单化、重复化、经常化  
让推崇成为习惯

**八成功步曲本身不能给你带来成功，只有你灵活运用成功八步曲，不断的去做，不断地去复制，加大复制量，你才会越来越熟练，你的生意才会倍增，才会获得真正的不在职收入，享受真正的成功和自由！**



## **CROWD1 98天百万秘籍**

**严格复制成功八步**

**每个人直接推荐四个新人，**

**然后再帮助每一个直推新人完成4个新人直推**

**循环7次，你就是百万富翁**

**循环20次，你就是大使中的天使**

# 1000次计划等于大使



今天是我新生命的开始  
我立志要改变个人和家族的命运  
我说得到就一定做得到  
没有人能够想象到我的未来有多么辉煌

