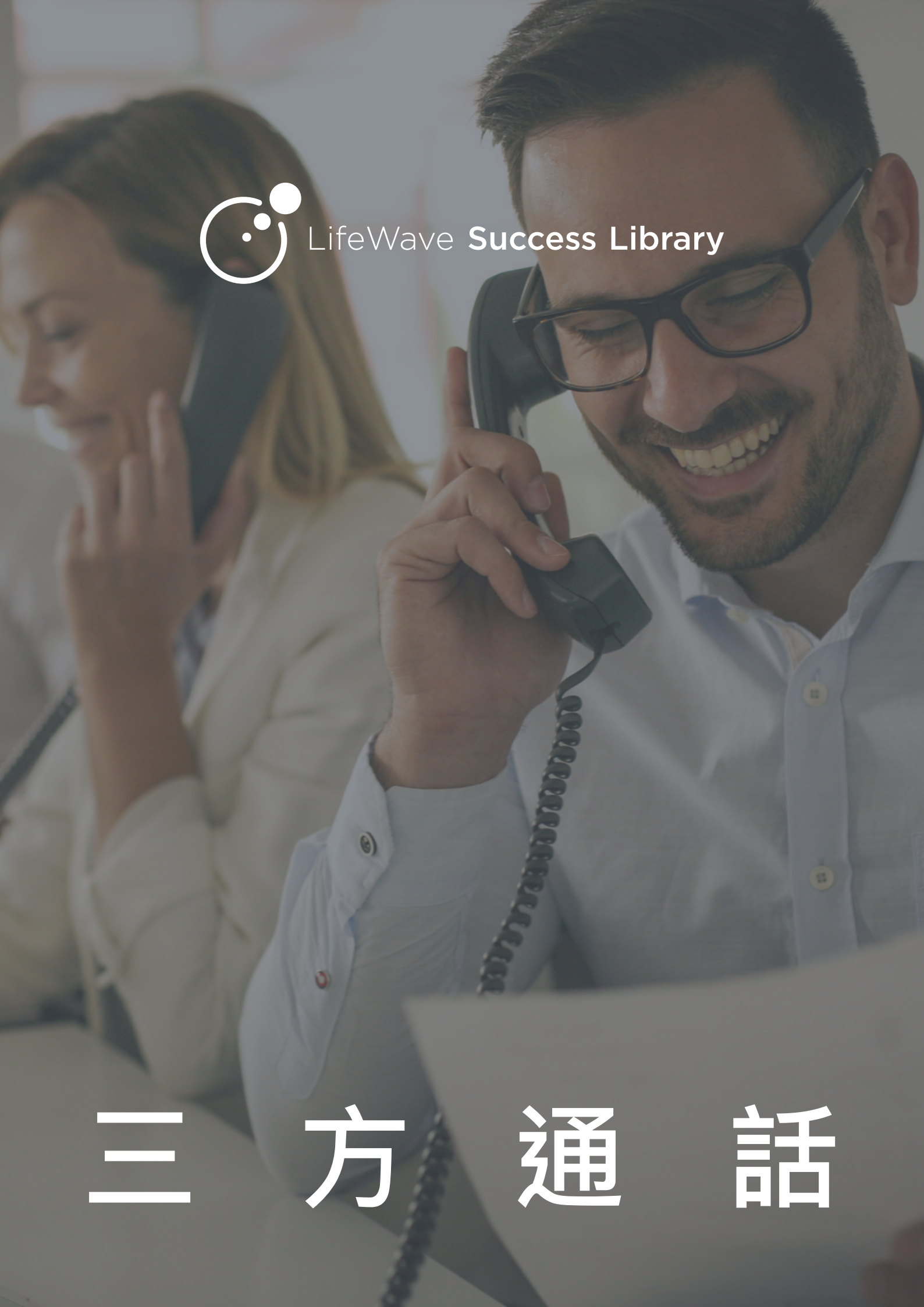

LifeWave **Success Library**

三 方 通 話

長期以來，三方通話一直是網路行銷人員在將潛在客戶轉變為經銷商時最愛的方式。 並非每一個人都使用這種方式； 但是，如果你在事業組織建立方案中還沒有嘗試過三方通話，那麼你應該盡可能地多瞭解它，當你一旦想嘗試使用時，就能有效地使用它。

什麼是三方通話？

三方通話是指你作為會員邀請你的推薦人或其他領導加入你與潛在客戶的通話，讓潛在客戶能更瞭解商機或產品，瞭解更多相關業務資訊，並得到他/她可能提出的任何問題的答案。

三方通話的目的

三方通話的目的是完成交易並註冊新會員。 三方通話允許新會員利用推薦人的經驗，為潛在客戶提供培訓。

何時使用三方通話？

三方通話是向潛在客戶介紹商機的好方法。 當潛在客戶一開始表現出希望進一步瞭解LifeWave，並開始提出一些不易回答的問題後，三方通話是一個讓你分享推薦人的經驗，幫助轉化潛在客戶的良機。 在三方通話之前，謹慎的做法是確保潛在客戶已獲得或聽到一些資訊，可以是觀看了LifeWave產品或商機影片，已瞭解LifeWave的基本知識。

最重要的是，「介紹」你邀請的人給你的潛在客戶。 讓潛在客戶知道該領導或推薦人在LifeWave中取得的成就，並強調為什麼你知道該領導的意見將成為潛在客戶吸收訊息的重要一環。

三方通話的價值

驗證:

三方通話透過第三方驗證LifeWave，讓潛在客戶透過聽取其他成功案例來瞭解成功的可能性，並回答他們的問題。

利用知識:

對新經銷商來說，三方通話非常寶貴，因為這讓他們能有好的開始，快速啟動，同時又學會了如何談論LifeWave。你可以利用推薦人/領導者的經驗和知識，同時擁有好的事業組織建立能力。

學習經歷:

這也是新成員向有親身經驗的人學習的一種方式。畢竟，當成員建立團隊時，他們也將作為推薦人與團隊成員進行三方通話。此外，它還可以幫助成員開發他們的語言、技能和知識基礎。傾聽推薦人，並注意他所使用的有效語言和技能，這是一次寶貴的學習經歷。

此外，潛在客戶會想到「如果我進入這個行業，我可以打電話請這個人來幫助我。」

瞭解你的潛在客戶:

你希望這個潛在客戶最終會加入你的團隊。三方通話是一種很好的方式，它能讓你更瞭解你的潛在客戶，瞭解他們最初對這一事業感興趣的原因。他們的問題會透露出他們的興趣所在。瞭解你的團隊，建立團隊之間的信任是建立成功事業的關鍵。

開放溝通:

三方通話也開啟了與你的潛在客戶的溝通管道。如果你的潛在客戶需要時間做出決定，他們知道他們可以毫不猶豫地與你聯絡。如果他們決定立即加入你的團隊，他們會因為知道自己加入了一個有人支援的團隊而產生安全感。

如何啟動三方通話

當確認對方為潛在客戶後，你將希望與他們一起進行三方通話。

你應該問他們：

「我很高興你對LifeWave感興趣。我週三有時間可以打電話給你。你什麼時候方便接聽呢 — 下午1點還是3點？」

以這種方式詢問他們，能讓他們更容易接受邀請，而不是給出是或否的答案。

如何邀請潛在客戶參加三方通話的例子如下所示：

LifeWave經銷商: 「我很高興你看完X39TM影片後對LifeWave感興趣。我週三有時間可以打電話給你。你什麼時候方便接聽呢— 下午1點還是3點？」

潛在客戶: 「下午1點有時間。」

LifeWave經銷商: 「太棒了！我想到一個人，如果他有空，我很樂意向你介紹他。他已經在公司X年 /個月（這是介紹他們的時候），對產品和商機有充分的瞭解。讓我看看是否可以透過電話聯絡到他.....只要一分鐘.....可以讓你更全面地瞭解LifeWave。在現階段，他/她能更詳細地向你講解相關事情。 」

在三方通話中介紹你的推薦人

在此階段，你將希望引入你的領導者。花一些時間向你的推薦人或領導學習如何介紹他們，以達到最大的影響力。

與潛在客戶安排三方通話後，你應該強調推薦人的時間有限，例如：

「[潛在客戶姓名]，我有個好消息，我很幸運讓我的推薦人[插入名字]加入我們即將進行的三方通話。我之前不確定我是否可以邀請到他/她，因為他/她非常忙於自己團隊的運作，但我在他/她去開會的途中找到了他/她，他/她可以花幾分鐘來幫助解決你的問題，看看LifeWave是否適合你。」

如果你的推薦人是LifeWave的某個位階，請確保你提及到這點。讓潛在客戶知道一個重要人物正在抽出時間與他們交談。

完成交易

三方通話的目標是讓潛在客戶立即加入我們。

問潛在客戶：

「你今天想怎麼加入 – 金級會員還是鑽石會員？」

你的推薦人將幫助你完成交易，加入新會員。

如果有人經濟困難，你可以說：

「如果你今天負擔不起加入成為金級會員，你可以加入成為starter會員。這只需25美元；這樣，你就可以進入這個行業，在這個利潤快速增長的時期開始賺錢 – 我不希望你錯過這個機會。」

你的目的是結束通話前完成交易。

別忘了後續跟進

在與任何潛在客戶交談之後，無論他們如何回覆，務必要傳送後續跟進電子郵件或文字，感謝他們花時間傾聽，並附上我們網站或其他影片/文宣的連結。在一天結束時，你並不是在銷售；而是你提供給潛在客戶一系列資訊，這樣他們就能做出明智的決定.....就像成千上萬的會員已經做的決定一樣！

三方通話的優點在於你根本沒有壓力，因為是其他人在進行對話。你在傾聽的同時學習，即使有時因為某些原因，電話沒有按照你希望的方式進行（可能是潛在客戶提出難題或有負面態度），你仍然可以繼續談話，並盡可能地把它帶回到你希望進行的方向。

但請記: 如果他們沒有興趣，或者他們在三方通話後沒有興奮感，那也沒有關係。如果他是你的朋友，你們仍然是朋友！沒有必要試圖說服他們。三方通話後，很多潛在客戶會更感興趣！只要越多嘗試，成功機率自然就越高。

LIFEWAVE®