

L I F T BETA

你的前 30 天

L Launch Yourself（自我啟動）— 第 1 天

I Invite With Intention（有目的地邀約）— 第 2–7 天

F Follow Through（持續跟進）— 第 8–30 天

T Teach to Lead（教導他人，帶動成長）— 從第 1 天開始

品牌合作夥伴：_____

開始日期：_____ 導師（推薦人）：_____

四個步驟，一個方向：向上。你不需要等到準備好，只需要開始行動。

ASEA®

在開始之前

如何使用本工作手冊

本工作手冊將帶你一步一步完成 **LIFT：啟動、邀約、跟進和教導**。按照順序完成各項內容，完成每項練習，然後繼續向前。你不需要等到準備好再翻到下一頁，只要先完成當前這一頁即可。

什麼是啟動？ 啟動就是讓你的事業真正動起來的時刻：你親自使用了產品，分享了自己的故事，並幫助至少一個人做出“是”的決定。本手冊中的每一步，都是為了說明你達到這一目標。

這些內容之間是如何銜接的？ 可以把 **LIFT** 看作你的日常行動計畫。**Club One** 聚焦於帶來成功的行為：推薦、指導和建構。啟動幫助你在此基礎上積累動力，而 **LIFT** 則通過簡單的步驟，說明你將這些理念真正付諸實踐。

內容

章節	時間安排	需要填寫的內容
啟動	第 1 天	你的個人故事之六個問題、歡迎觀看視頻確認以及你的“我開始了”時刻
邀約	第 2–7 天	你的連絡人名單，按客戶和品牌合作夥伴分類，並留有空間供你擬定每條消息
跟進	第 8–30 天	為期 4 周的“每日四項”追蹤表、異議應對練習表，以及第 30 天準備情況評分表
教導	持續進行	你正在指導誰、你未來 90 天的節奏，以及“繼續/開始/停止”自我檢查

把這本手冊放在一個你確實能經常看到的地方。持續的動力來自一個個小而明確、看得見的行動。

第 1 天

L 自我啟動

先建立信心。完成三件事，你就邁出了第一步。

☐ 1. 觀看 8 分鐘的歡迎視頻

觀看日期：_____ 印象最深的一點：_____

☐ 2. 構建你的故事：六個問題

用自己的話回答以下關於 ASEA 的問題。這些回答將說明你用自然的方式講述自己的 ASEA 故事，並真正用自己的語言表達。

① 在你決定加入 ASEA 之前，你的生活是什麼樣的？

是什麼樣的情況、感受或需求，讓你願意嘗試新事物？

② 是誰向你介紹了 ASEA？他們說的哪句話讓你印象深刻？

具體是哪個時刻或哪句話引起了你的注意？

③ 是什麼原因差點讓你沒有選擇 ASEA？

說出你當時真正的顧慮。很可能其他人也會有同樣的顧慮。

④ 最終是什麼讓你決定加入 ASEA？

是什麼原因讓你克服了最初的顧慮？

5 你希望一年後的自己會有哪些不同？

這就是你的“為什麼”：可能是收入、時間、健康、社群，或者其他對你而言重要的事情。

6 如果朋友問你 ASEA 是什麼，你會用一兩句話怎麼告訴他/她？

這就是你真正會說出口的話。簡短、誠實即可。

現在，把這些內容串聯起來。將上面的回答整理成一個可以在 30 秒內分享的故事。這就是你的故事。這就是你的故事。

☐ 聯繫你的導師（推薦人），把這段話讀給他們聽。和導師一起進一步完善。現在，你已經準備好了。

☐ 3. 告訴別人你已經開始了

這裡有幾種簡單的方式：在 Instagram 或 Facebook 上發佈你的“我開始了”時刻，分享到你的 Story（快拍），或者直接給一位元朋友發消息：“你絕對想不到我剛開始做什麼。”

你第一個告訴的是誰？_____ 日期：_____

“讓你開始行動的是動力，讓你堅持下去的是習慣。”

— JIM ROHN

第 2–7 天 · 7 天衝刺

1 Invite With Intention（有目的地邀約）

除了你自己，還有誰可能會對這項突破性技術和這個機會感興趣？翻一翻手機裡的連絡人，從這裡開始。你可能會驚訝於自己會想到哪些人。

日期	姓名	為什麼想到他們	感興趣	已聯繫	回復
			☐	☐	是 / 否
			☐	☐	是 / 否
			☐	☐	是 / 否

空間不夠了？很好。繼續在空白頁上填寫。

擬定你的消息

以“啟動”階段準備好的 30 秒故事為核心，保持內容簡單、自然，就像日常聊天一樣。你可以在結尾提供幾種輕鬆的溝通方式，比如發送更多資料，或者快速打個電話。以下示例可以作為起點，再根據自己的情況進行調整。

給客戶或潛在品牌合作夥伴（可能想嘗試產品或加入你的團隊的人） 示例：“嗨，[姓名]！幾周前我發現了一項突破性技術，說真的，我感覺好多了。你希望我給你發一些資料，還是我直接給你打個電話更方便？”

給親密的朋友或家人（更私人化、不那麼正式）：

示例：“[姓名]，你好！幾周前我發現了一項突破性技術，對我來說真的帶來了很大的變化。這週一起喝杯咖啡，還是簡單打個電話？”

提醒：這一步的目的是打開溝通的大門，而不是給對方施加壓力。簡短、誠實的消息勝過冗長、精心包裝的推銷話術。如果有人說“不”，請記住，這只是“現在不”，並不意味著“永遠不”。給對方留下再次溝通的空間。

第 8 – 30 天 · 每日四項

F 跟進

認識“每日四項”：通過小行動積累動力。這份便捷的每日清單說明你專注於每天可以完成的四件簡單事情，讓你的業務持續向前。開始行動吧！

行動	這意味著什麼
聯繫	聯繫名單中的一位新連絡人或已有連絡人
分享	與他人分享你的故事、成果或產品體驗
跟進	再次聯繫已經與你進行過溝通的人
認可	對某人表示認可或感謝，例如顧客、品牌合作夥伴或隊友

每天完成一項行動後，在相應方框中打勾。目標是保持持續行動，而不是追求完美。

第 1 周（第 8–14 天）						
日期	姓名	日期	聯繫	分享	跟進	認可
		第 1 天	☐	☐	☐	☐
		第 2 天	☐	☐	☐	☐
		第 3 天	☐	☐	☐	☐
		第 4 天	☐	☐	☐	☐
		第 5 天	☐	☐	☐	☐
		第 6 天	☐	☐	☐	☐
		第 7 天	☐	☐	☐	☐

第 2 周（第 15–21 天）

日期	姓名	日期	聯繫	分享	跟進	認可
		第 1 天	☐	☐	☐	☐
		第 2 天	☐	☐	☐	☐
		第 3 天	☐	☐	☐	☐
		第 4 天	☐	☐	☐	☐
		第 5 天	☐	☐	☐	☐
		第 6 天	☐	☐	☐	☐
		第 7 天	☐	☐	☐	☐

第 3 周（第 22–28 天）

日期	姓名	日期	聯繫	分享	跟進	認可
		第 1 天	☐	☐	☐	☐
		第 2 天	☐	☐	☐	☐
		第 3 天	☐	☐	☐	☐
		第 4 天	☐	☐	☐	☐
		第 5 天	☐	☐	☐	☐
		第 6 天	☐	☐	☐	☐
		第 7 天	☐	☐	☐	☐

“我不是環境的產物，我是自己選擇的結果。”

— STEPHEN COVEY

第 4 周（第 29–30 天及以後）

日期	姓名	日期	聯繫	分享	跟進	認可
		第 1 天	☐	☐	☐	☐
		第 2 天	☐	☐	☐	☐
		第 3 天	☐	☐	☐	☐
		第 4 天	☐	☐	☐	☐
		第 5 天	☐	☐	☐	☐
		第 6 天	☐	☐	☐	☐
		第 7 天	☐	☐	☐	☐

備註

“世上大多數重要的事情，都是由那些在看似毫無希望時
依然堅持嘗試的人完成的。”

— 戴爾·卡內基

第 8 – 30 天

你可能會聽到的四種顧慮，以及可以用來開啟回應的一種方式

不知道該如何回應對方的顧慮？可以從這裡開始。

把這些示例作為參考，然後根據實際對話自然回應。如果你不確定該怎麼回答，可以向你的導師尋求幫助。

“我現在沒有這筆錢。”

“我完全理解。我當時也需要認真考慮。不過，我後來意識到，如果我不改變賺錢的方式，我的財務狀況就永遠不會改變。但沒有任何壓力。我很樂意向你介紹一下有哪些選擇，你可以自己決定什麼對你來說合適。”但不需要有壓力。我很樂意向

“我沒有時間做這個。”

“我理解。說實話，我當時也沒有很多額外的時間。讓我找到辦法的是，我意識到自己可以從小事開始，把它安排在原本就在

“這不就是那種 MLM（多層次行銷）嗎？”

“沒錯！這是網路行銷模式，而我真的很喜歡這種模式。你聽說過分散投資組合嗎？據我所知，這是唯一一種讓忙碌的家長和專業人士每天只利用一個小時的閒置時間，就能建立一份合法額外收入的方式。你這樣問，是因為你以前嘗試過類似的事情

“我絕對做不了這個，我又不是做銷售的。”

“我理解。我當時也不想讓自己覺得是在向別人推銷。我後來發現，我只需要分享自己的體驗、回答對方的問題，然後讓對方自己做決定。對我來說，這樣自然多了。每天不到 60 分鐘就可以做到。”我後來發現，我只需要分享自己的體驗、回答對

猶豫記錄

記下你實際聽到的顧慮，以及你是如何回應的，這樣下次遇到類似情況時就不需要再猜該怎麼回答。

我聽到的猶豫

我的回應方式

我下次會做哪些調整？

第 8 – 30 天

第 30 天準備情況評分表

請如實填寫。這份評分表將幫助你確定接下來的 30 天應該重點關注什麼。

檢查項	是	還沒有
我能在 60 秒內講述自己的故事	☐	☐
我設定了要聯繫多少人的目標，並完成了目標	☐	☐
我至少有一位元活躍的客戶	☐	☐
我至少有一次積極的品牌合作夥伴對話	☐	☐
我完成“每日四項”的天數多於未完成的天數	☐	☐
我至少教過一個人我所學到的內容	☐	☐

接下來的 30 天，我會做出的改變：

從第 1 天開始

T Teach to Lead（教導他人，帶動成長）

當成功不再只是屬於你一個人時，成功的意義會更大。不要等到第 31 天。如果你還沒有把這些內容教給任何一個人，現在就是時候了。

1 把你剛剛完成的這些內容教給一個人。

你指導的是誰？_____

2 帶著這個人一起完成這本手冊：啟動、邀約、跟進、教導。

不要只是把手冊交給對方。告訴他/她你曾遇到過的一個具體挑戰、你是如何克服的，以及親自完成 LIFT 對你來說究竟意味著什麼。這些才會讓他們真正理解並產生共鳴。

關於進展情況的備註：

3 確定未來 90 天的行動節奏。

請圈出其中一項：穩步發展 | 大力推進 | 保持一致

這就是一次啟動，這就是一項業務。每一個行動都會推動下一個行動。對你有效的方法，也應該能夠順暢地傳遞給下一個人：簡單到只需要五分鐘就能教會對方。

繼續 / 開始 / 停止

在進入下一個 30 天之前，快速進行一次自我檢查。

繼續做

開始做

停止做

信心來自行動，而不是準備。你不需要等到準備好，只需要按步驟行動。

