

優質客戶資料庫 成就亮麗業績



每年年底，在公司的業績排行榜上，梁寶光（Daniel）均名列前茅；他更多次獲取公司的鑽石大獎（最高銷售獎），代表公司到位於加拿大的總部領獎。事實上，打從入行首年開始，Daniel 的業績已達到百萬圓桌會（MDRT）會員資格的要求，至今他已成為終身會員，更兩度獲取頂尖會員（Top of the Table）資格，現在的他 1 年只須工作數個月，閒時便北上打高爾夫球，這名業績長勝將軍，背後其實經過一番精密的部署及用心經營。

Daniel 本是土木工程師出身，但在行業工作 7 年後便轉投保險業。從專業工程師轉職為前綫銷售員，如何克服轉型時的困難？Daniel 表示，打從入行開始，他便立志要當一名專業銷售員，「一般銷售員不清楚客戶的需要，只知單方面說服他們購買公司的產品；但專業的銷售員會引起客戶的購物慾，令他們主動向你詢問有關產品的資料，更視你為他的保險或理財顧問，舉凡有任何保險方面的疑難，他必徵詢你的意見。」Daniel 一直都努力朝專業邁進，難怪業績如此出色。

成功須努力

要成為專業銷售員，這條路一點也不好走，而且沒有捷徑，只有努力、努力、再努力。初入行數年，Daniel 每天 7 時半便回公司開會，9 時開始電話銷售，屢敗屢戰，屢戰屢敗，他慶幸所屬保險公司有一套良好的訓練新人方法，「公司為新

入職者提供的訓練相當全面，好像少林寺般以一對一訓練，教我們如何進行電話銷售（cold call）。」就是這種艱苦磨練，造就 Daniel 今日亮麗的業績。

除拼命 cold call 尋找商機外，工程師的訓練也幫了 Daniel 不少忙，「興建一幢物業動輒數年才完工，中間會遇上大大小小的意外，故要在動工前預早作好規劃和部署，全面估計可能遇上的風險及其所帶來的影響。」為獲取更佳業績，入行 1 年後，Daniel 開始檢討自己的銷售方法。

轉介有法寶

Daniel 說：「從業員一般須與客戶經過數次會面，才能做成一單生意，當中實花費了不少時間。為了在最短時間內做到大量的生意，我便努力尋求，成功鑽研一套獲取客戶轉介其親朋好友的方法。」這套方法不獨令每名客戶想買保險時，第一時間便想起 Daniel，更令客戶成為他免費的宣傳大使，令他能在短時間內獲取佳績，生意長做長有，即使身處金融海嘯中，也不愁沒有生意。

客戶的轉介不斷為 Daniel 帶來新客戶，但個人力量始終有限，再多的客戶也會應接不暇，故 Daniel 更進一步，要求客戶轉介一些從事各類專業、公司行政人員及老闆等特定客戶群，希望令自己的客戶資料庫永遠保持優質，「個人的力量有限，最終會有飽和的一天，故要選擇有質素的客戶，這些客戶在經

濟轉差時仍會有穩健的財政基礎，無懼市況，而同時對產品又有一定的需求，因此，這令我的客戶資料庫更趨穩固。」 Daniel 會每年檢視自己的客戶資料，希望保留大部分優質的客戶。

服務贏口碑

出色的口才和銷售技巧，只會締造一時的佳績，若沒有良好而專業的客戶服務去配合，最終也會功虧一簣，Daniel 強調，「客戶購買保險都希望有事的時候可第一時間找到代理，助他解決問題，快捷可靠的服務必不可少，故每逢收到客戶來電要求保險索償時，我會盡快回應，有時甚至相約客戶在醫院見面，更比客戶先一步到達醫院，盡力為他們提供協助。」多年努力累積下來的成果，令 Daniel 成功贏取客戶多年的支持及不斷推介親友。

在從事保險業的生涯中，遭受連番挫折及拒絕勢所難免，Daniel 自有一套應對的靈丹妙方，「在接受這份工作前，我早

已有心理準備要接受這些拒絕及失敗，這樣，當遇上失敗時，便不會自怨自艾，反而這些困難更會給予我動力，使我勇往直前。」他更指，使用大數法則——遭受愈多的拒絕，愈要嘗試更多，成功便在無數次失敗中慢慢建立起來。

妙法授同業

今時今日，Daniel 已獲取別人夢寐以求的業績，他坦言感到自豪，「我入行前沒有任何人脈關係，只有數十個親朋好友的電話，一切由電話銷售開始，其後我鑽研出一套方法，最終獲取不俗的成績。」他希望將這套方法傳授後進，讓更多人可以受惠。

身處經濟逆境，一般投資者怯於入市投資，令從業員的生意一落千丈，Daniel 鼓勵從業員切勿輕言放棄，反而要重新檢討自己的客戶資料庫，定期進行優化工作，保留優質及有實力的客戶，才能無懼經濟起伏而維持穩定的收入。



▲ Daniel 經常出外參與業界的研討會，相中為他的老闆（中）及其妻（左）在巴塞隆拿的會議合照。



▲ 在公司的業績排行榜上，多年來 Daniel 均名列前茅。



▲ Daniel 多次獲取公司的鑽石大獎（最高銷售獎），代表公司到位於加拿大的總部領獎。



▲ Daniel 很重視家庭生活，家人成為他工作很大的推動力。