

以引人注目(以及合规)的方式讲述您的美泰故事!

对美泰充满热情是我们感谢您成为经销商的原因之一!告诉大家您的故事是分享和发展您的业务最为有效的方式,这便是为什么我们希望帮助您通过引人入胜、感同身受的方式分享您的故事的原因所在。

分享美泰带给您哪些机遇的个人故事,打动您的倾听者。

- 分享您的梦想、激情和目标。是什么激励您加入美泰? 健康或经济方面的目标 (为过年过节而减肥、赚外快)?
- 您面临着哪些挑战?当您讲述阻止您前进的障碍时,这会使您的故事真实可信、鼓舞人心。
- 美泰 如何帮助您实现梦想?讲述自您加入 美泰 以来实现了哪些目标。

示例:“我可以定期回家看望家人。”不要谈及成本或您赚了多少钱。专注讲述您的新生活方式,并确保告诉大家您实现的生活方式不一定代表他们能够获得或实现。您作为一名直销商所取得的个人所得与您特定的区域、技能和努力息息相关。最后一点,美泰 不会对生活方式或收入做出任何担保。最后,分享经销商“平均收入表”,您可以在美泰图书馆找到这份资料,网址:library.mannatech.com

分享您与产品相关的个人故事,以此打动倾听者。

- 在加入美泰之前,您的困难之处是什么?例如,您无法陪伴您的小孩?无法拥有最佳健康状态时您的感受如何?
- 我们的产品如何帮助您?讲述重拾以前的美好后感觉很好。如我又可以陪伴我的小孩了!不要讲述:美泰治愈了我的痛苦。

示例:“服用美泰产品后,我感觉在很多方面都得到了提升。”不要讲述治愈结果或实际结果,专注于生活改善和整体健康状况。

针对任何产品证明、声明或个人故事,请遵守以下规则以保证内容是符合规范的

- 必须准确、真实。
- 必须给出合理预期。
- 不得涉及任何美泰产品治疗、治愈或预防疾病。
- 不得对取得任何经济或物质成果作出担保或承诺。

这些规则适用于所有情形,如打印、社交媒体或日常谈话过程中。

仅供参考

访问 home.mannatech.com/legal/default.aspx 以了解法律及合规信息。

将 <http://home.mannatech.com/regulatory/RADocuments/Forms/AllItems.aspx> 加入书签,以便参阅您所在国家/地区的已批准产品要求。

此为中文译本,如有歧义,一切以英文版本为准。

讲述您自己的故事

回答以下问题可以帮助您书写自己的故事。这是学习、记忆自己故事的好方法, 这样能保证您每次讲述故事的顺序是一致的。

我在这儿是因为.....

1.

2.

3.

我当时需要的是.....

1.

2.

3.

我是从.....听说美泰的

1.

2.

3.

我决定加入美泰是因为.....

1.

2.

3.

这个机会/产品已经对我的生活产生了.....的改变

1.

2.

3.

而且最棒的是, 美泰让我可以.....

1.

2.

3.

书写您的故事!