



1 2 3 4

新馬 新馬 *Go!Go!Go!*

COO

23/05/2010

“1 2 3 4 GO GO GO !”

1：一條高速公路

2：二個提升策略

3：三座經營山峰

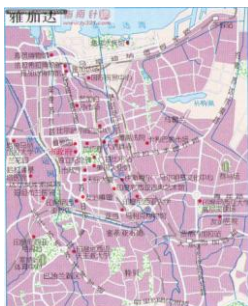
4：四個執行階梯

1. A Highway To Success



在這條邁向成功的高速公路上，

- **SOQI**是高性能的轎車—
- 橡皮筋是鑰匙—
- 健康護照是地圖—
- 加油站是新知識訓練系統（**MP**）—
- 休息站是家庭和組織聚會的分享點—
- 而你，正是這輛車的駕駛—



搭載著一批擁有共同目標、使命及願景的事業伙伴，邁向成功之路。

1. A Highway To Success

MP4 SEP 2010 – 上海/合肥 Recognition Event(1~6月)

MP4 March 2011 – Bali Asia Pacific Recognition Event(7~12月)

Value Up 提升價值

Sales Up 提升戰力

SOQI保健工程服務手冊推出(10月)

Bali Recognition Event(2011/3月)

SP in the third & the fourth quarter(7~12月)

2011總裁策略研討會(1月)

Home SPA Decoration
Competition (9月)

MPIII領導力百分百(11月)

SP in the second quarter(4~6月)

上海/合肥 Recognition Event(9月)

12項保健工程SOP(6~12月)

神氣八式事業成功訓練班-2(8~12月)

SOQI健康護照推廣(6月)

神氣八式種子講師培訓班(7月)

新加坡SOQI Home SPA
第一屆美飾競賽(5~6月)

神氣八式事業成功訓練班-1(6月)

二個提升策略

MPII錢力百分百(5月)

三座經營山峰

Nest Economy
Seminar / Group Meeting

四個執行階梯

SOQI Rubber Band

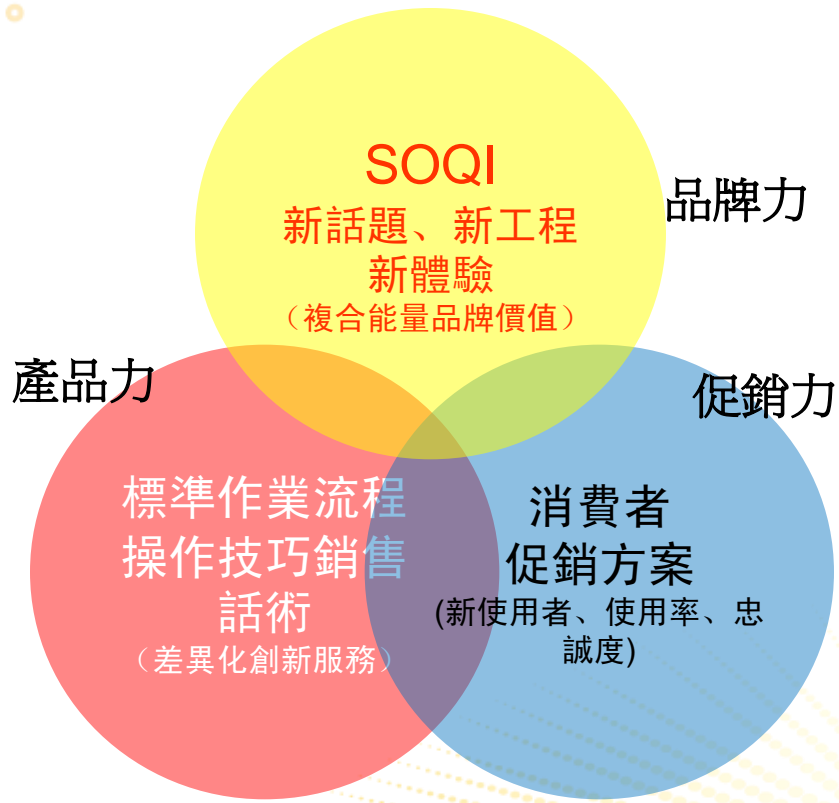
Home Party/Product Seminar

SOQI號航空母艦

You & Your Best Team

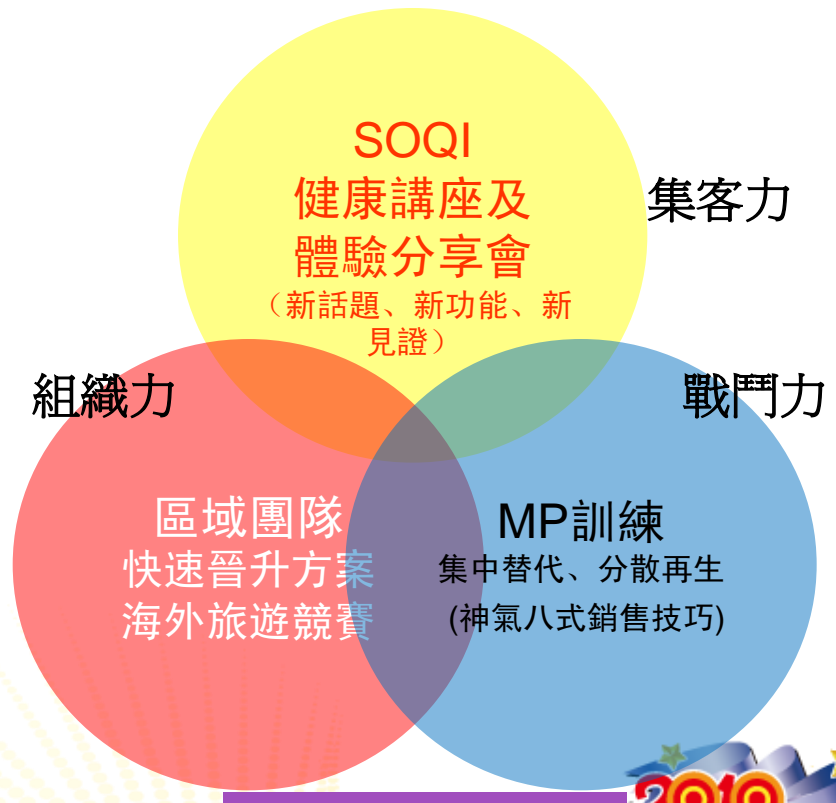
2. 二個提升策略

Value Up 提升價值



SOQI Home SPA / Work Shop

Sales Up 提升戰力



SOQI Best Team



3.三座山峰：新馬市場策略

2010年度目標：
 新加坡—
 Home SPA：120家
 業績：20萬/月
 馬來西亞—
 Work shop：30家
 業績：15萬/月

2011年度目標：
 新加坡—
 Home SPA：250家
 業績：35萬/月
 馬來西亞—
 Work shop：60家
 業績：25萬/月

擁有成功經驗的
 夥伴共同結合

國際推薦，獎
 金連線計算

新→馬

1.亞太區
 2.全球

學習

動力三要素：公司(事業)、
 產品、制度。

雙核心價值(登山口)

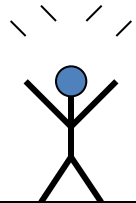
巢經濟(四條可以選擇的路線，
 來經營興田事業)

選擇適合當地市場與組織運
 作的一條路 (Home SPA
 &Work Shop，做為經營主軸。

組織倍增計畫(四個階梯)
 執行方案進行。

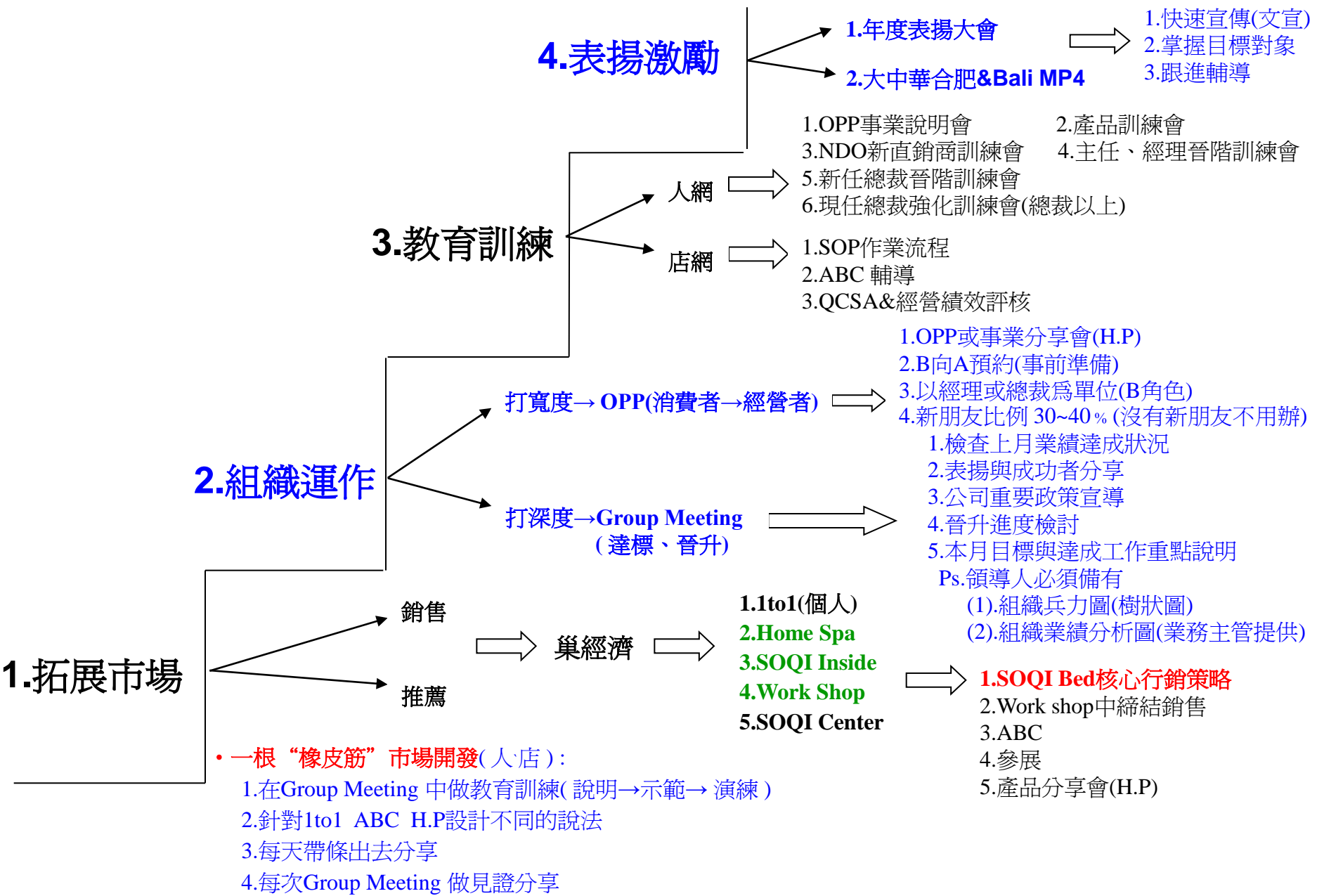
組織倍增
 (複製模式，提升質與量)

國際市場經營



你，看到SOQI事業的未來，並且想要成功！

4.四個階梯：組織倍增運作模式(SOP)



1. 拓展市場

- 一根“橡皮筋”市場開發(人店):
 - 1.在Group Meeting 中做教育訓練(說明→示範→演練)
 - 2.針對1to1 ABC H.P設計不同的說法
 - 3.每天帶條出去分享
 - 4.每次Group Meeting 做見證分享

2. 組織運作

- 打寬度→ OPP(消費者→經營者)
- 打深度→ Group Meeting (達標、晉升)

- 1.OPP或事業分享會(H.P)
 - 2.B向A預約(事前準備)
 - 3.以經理或總裁為單位(B角色)
 - 4.新朋友比例 30~40% (沒有新朋友不用辦)
 - 1.檢查上月業績達成狀況
 - 2.表揚與成功者分享
 - 3.公司重要政策宣導
 - 4.晉升進度檢討
 - 5.本月目標與達成工作重點說明
- Ps.領導人必須備有
- (1).組織兵力圖(樹狀圖)
 - (2).組織業績分析圖(業務主管提供)

3. 教育訓練

- 人網
- 店網

- 1.OPP事業說明會
 - 2.產品訓練會
 - 3.NDO新直銷商訓練會
 - 4.主任、經理晉階訓練會
 - 5.新任總裁晉階訓練會
 - 6.現任總裁強化訓練會(總裁以上)
- 1.SOP作業流程
 - 2.ABC 輔導
 - 3.QCSA&經營績效評核

4. 表揚激勵

- 1.年度表揚大會
 - 2.大中華合肥&Bali MP4
- 1.快速宣傳(文宣)
 - 2.掌握目標對象
 - 3.跟進輔導

- 1.1to1(個人)
- 2.Home Spa
- 3.SOQI Inside
- 4.Work Shop
- 5.SOQI Center

- 1.SOQI Bed核心行銷策略
- 2.Work shop中締結銷售
- 3.ABC
- 4.參展
- 5.產品分享會(H.P)

二、第二季推行計劃

VALUE UP

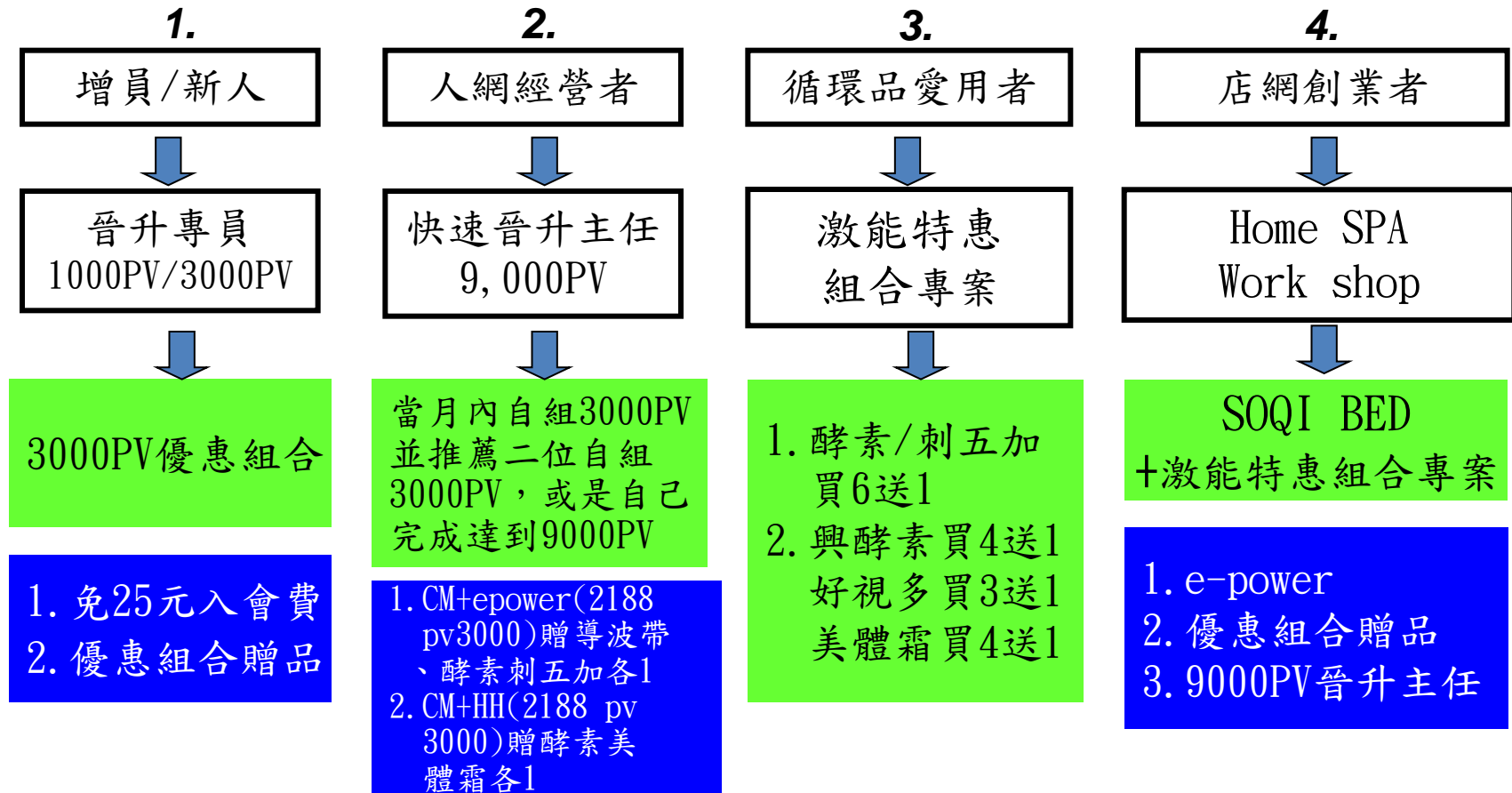
- 一、一根橡皮筋與護照搭配，開發市場，拓展組織。
- 二、學習12項工程，增加Home SPA & Work Shop的產值與產品價值(第二季先學背部舒壓、香芬嫩足、心肝寶貝等三項工程，加上原有的清淨順暢(排毒)、三三美體(塑身)及電波美顏工程等三項工程，共計六項。其餘六項，則分別安排在下半年度完成學習。
- 三、利用第二季SP方案，順利銷售產品與締結Home SPA & Work Shop(航空母艦套組)，達成營業目標。



新馬第二季事業導向SP活動

目的：兩大行銷主題 1.以“一根橡皮筋”開發市場
2.以SOQI BED(航空母艦)為推廣核心

對象：對顧客不同的性質與需要，提供明確的建議和配套優惠。



二、第二季推行計劃

SALES UP

一、集客力：

(一)、銀卡會員招募活動

(二)、公司場地與組織Home SPA 的集中分散作業



Silver Card 銀卡產品體驗券 Testimony Voucher

NAME :

MEMBER ID :

DATE OF EXPIRE :

 HTE (S) PTE LTD
興田企業(新)私人有限公司

371, BEACH ROAD, #03-23, KEYPOINT, SINGAPORE 199597.
TEL : (65)62974680 FAX : (65)62974610



二、第二季推行計劃

SALES UP

二、戰鬥力：

(一)、“神氣八式”基本功的課程修練

- 1.神氣八式事業成功訓練班
- 2.神氣八式種子講師培訓班

(二)、MP系列課程的修練

- 1.MPII錢力百分百
- 2.MPIII領導力百分百
- 3.MP4上海/合肥 Recognition Event
- 4.2011總裁策略研討會

二、第二季推行計劃

SALES UP

三、組織力：

(一)、亞太菁英世博合肥工廠旅遊競賽

(二)、第二季SOQI BED銷售王競賽

(三)、第二季SOQI BED銷售專案獎勵辦法

《2010年第二季SOQI BED銷售專案獎勵辦法》

- 目的在於對焦及目標性來協助組織規劃及推展業務開發,以尋找及樹立事業型標竿,提升業績表現。
- 競賽期間: 2010年4月1日至6月30日止
凡個人期間直接推薦2位新人購買SOQI BED以及個人小組推薦SOQI BED累積銷售達6套SOQI BED者(含個人購買及推薦)。
- 獎勵: 第一名: Chi Machine+Hothouse+Epower 各一台及海旅200點。
第二名: Chi Machine+Hothouse 各一台及海旅100點。
第三名: Epower 一台及海旅50點。
(若產生同樣的銷售套數,則於個人銷售及推薦最多者為第一名)
- 9月份上海合肥MP 4海旅接受表揚

第二季 Season 2



一、活動競賽期間: 2010年4月1日至6月30日止

二、競賽獎勵規定:

合格獎勵標準及方式(依SOQI BED套數計)			
期間	個人推荐	個人小組	合計
4-6月	≥2套	>4套	>6套

三、凡競賽期間個人推荐至少2套SOQI BED及個人小組合計達6套SOQI BED (含個人推荐),且個人当月至少須保持300PV,方可符合領取獎勵資格。

四、SOQI銷售王獎勵辦法:

- 第一名: Chi Machine + Epower + Hothouse 各一台 + 海旅200點
- 第二名: Chi Machine + Hothouse 各一台 + 海旅100點
- 第三名: Epower 一台 + 海旅50點

1. Contest period: 01/04/2010 - 30/06/2010

2. Qualifications:

Qualifications selling SOQI BED			
Monthly	Personal	Personal Team	Total
Apr-Jun	>2 sets	>4 sets	>6 sets

3. During competition period, recommend at least 2 sets SOQI BED for personal sales and total 6 sets (include personal & team sales), must maintaining unless 300PV for every month.

4. SOQI BED Best Seller Prize:

- 1st: Chi Machine + Epower + Hothouse (each one) + 200 points for Shanghai trip
- 2nd: Chi Machine + Hothouse (each one) + 100 points for Shanghai trip
- 3rd: Epower + 50 points for Shanghai trip



最大的風險，就是你不冒險！

兩片的導演柯麥隆(James Cameron)

接受記者訪問時說：

「不管成本高低，電影本身就是一個高風險的產業，最大的風險就是你拍的電影跟別人一樣.....，最大的風險，就是你不冒險！」

「只要我盡全力往高標準去冒險，即使失敗了，還是會比停留在原地，走得更遠！」



上映半年，
票房18億
美元，影
史第一！

上映6週，票房已達18億美元，打破記錄！



新馬的菁英夥伴們，
讓我們一起努力，
一起冒險，一起達標，
九月我們上海/合肥見！