



展示會總銷售額減去 主持人個人訂單	折扣減去主持人 個人訂單	新預訂折扣 扣除主持人個人 訂單	全部折扣減去主持人個人 訂單 (銷售額與登記)
港幣 \$1 - \$2,400	10%	各 5%	10% + _____ = %
港幣 \$2,401 - \$4,800	20%	各 5%	20% + _____ = %
港幣 \$4,801 與更高	30%	各 5%	30% + _____ = %
			最高折扣 50%

主持人感謝計劃

舉辦一場魅力展示會，主持人將能根據展示會的零售銷售額以及來自展示會的新預訂，獲得個人產品訂單的折扣（參見圖表）。新預訂折扣 – 所有登記的新展示會必須在最初展示會後的 30 天內舉行，主持人才能獲得點數。每登記一個新展示會（最多 4 個），相當於主持人個人訂單可再額外折 5%。

SeneGift 禮物

每位主持人能有資格*獲得一個 SeneGift「感謝」禮物，作為主辦一場銷售額超過港幣 \$2,400 的魅力展示會謝禮。禮物選擇由贈送禮物的經銷商自行決定。

*SeneGift 禮物計劃僅提供給符合資格且展示會收益達到至少港幣 \$2,400 的魅力展示會主持人與紅利合作夥伴。

SeneGence 保留與主持人聯絡的權利，以針對 SeneGift 禮品計劃對他們進行審視並徵求反饋意見。



魅力展示會主持人規劃工具

展示日與日期: _____

展示會時間: _____

以半小時社交時間開場，以及我將抵達的時間: _____

準時抽獎: _____

恭喜您！您將能和朋友共度愉快的時光，一起認識我們獨特的抗衰老皮膚保養品、我們的長效持色技術彩妝，並發送我們產品的試用品，以找出他們的最愛產品...同時還能一邊參觀、購物及開心玩樂！

主持人感謝計劃：

- 根據展示會的零售業績，以及來自您展示會的新預訂，讓您的個人產品訂單獲得折扣
- 展示會的收益超過港幣 \$2,400，就能獲得一個 SeneGift 禮物

舉辦成功魅力展示會的訣竅：

- 設定您的主持人禮物目標 – 決定您想要獲得的折扣百分比，以及選擇您想獲得的 SeneGift 禮物（依據符合資格的展示會業績及預訂）。
- 超額邀請 – 這是數字遊戲：您邀請的人當中有一半會答應參加，而答應參加的人又有一半會真的出席。或把目標設在 7-10 賓客：邀請 30 人，將會有 15 人答應，其中有 7 人會出席。
- 談話技巧 - 以下說法能有助於讓最多人出席：「...我能把您算在要出席的人數裡嗎？」這麼做能幫助更明確地辨識「參加」與「不參加」。提醒大家可以一起帶來他們最愛的唇膏，好讓與我們的口紅液配色。若您需要增加出席人數，可以鼓勵每位賓客再帶一位朋友一起出席。
- 提供簡單的點心就好（咖啡跟點心等等）。
- 建議寄送提醒邀請卡或 Evite 電子邀請函。
- 向無法出席展示會的賓客收集不在席訂單，並邀請他們也能主辦自己的展示會。
- 享受玩樂時刻...彩妝搭配總是很有趣的事，使用 SeneGence 特別是如此！

*在列賓客名單時，以下是一些可以考慮邀請的人：

親戚、朋友、學校的人、俱樂部朋友、教會教友、同事、有往來的熟人、伴侶的同事，您孩子朋友的父母及孩子運動隊友的父母等。

魅力展示會賓客名單：

賓客姓名	電話	是否出席	已訂購	已登記

您的 SeneGence 經銷商