

我叫芳菲。我们说每周五的这个良久故事会的的确是让我们非常期待的一个一场聚会一场空中聚会，我也是在每一次听他人，听我们很多优秀的团长的这个故事当中，听他们的人生经历，他们的这个良久故事我得到了很多的启迪，增长了很多智慧。

一名保险人眼中的良久是怎么样的

那么这一周就有幸受到我们小苏老大的一个邀请，请到来给大家讲一讲我们作为一名保险人一名保险人眼中的良久是怎么样的？

以及我们在这个良久这个事业当中所获得的一些收获和成长。那我就现在就进入正题。

那首先我来先自我介绍一下。那我是江苏人，江苏南京人，1994年就到深圳定居了，已经定居20多年。我现在的坐标是深圳，我在深圳从事了唯一的一份工作，就是做了19年的一名职业经理人，是负责一家商场的运营开发、开办与管理的。那么在深圳是不是挺少见的在一家单位能够从事19年，而且是一家民营企业，的确是蛮少见的。

这同时也说明什么说明芳菲是一个什么样的人呢？是一个蛮甘于寂寞的人，也是一个不是特别有这个梦想的人。

最初那么为是什么原因后来又离开了这个行业来到了保险行业，那说到2015，你因为我们传统商业我们说谁受到了我们的这个马云马爸爸的这个淘宝的冲击，使得我们传统行业都越来越难做，开始走下坡路。所以在 2015年，我就进行了一个深度的思考，勇敢地跨界就转型到了保险行业。

那为什么会去保险行业呢？

这个说来话就长，因为今天时间关系没有办法给大家，——来讲我所经历的那些人和事。但是我只想告诉大家有一点，我为什么会去到保险行业呢？因为我得出来一个认知，就是我感到我自己的身边以及我自己的家庭，我感到我们身边，包括我们很多国人，我们都属于第一批富起来的人对吧，60后 70后都是属于第一批富起来的人。

那么大家都普遍的什么呢？赚钱头些年还是比较容易的。怎么说赚钱容易守夜难，就会发现到后期或多或少你的财富都会有一些流失，有一些投资失败等等的。所以在这样的一些人生经历当中，让我悟到了保险是一个对于风险管理守住财富的一个极佳工具。

所以在 2015 年，我就毅然绝然的辞掉了我的一个主业工作然后进到保险行业。那么保险行业到五六年的时间带给我非常非常多的一个收获和成长。那首先我觉得我最大的一个收获就是一个什么呢？

就是有了一个目标感，因为我原来在一家单位工作了 19 年虽然这个工作 19 年期间也没有特别的安逸。因为在深圳这样的环境下，身边的人都非常的优秀和努力。所以在这样的一种氛围下，其实我也没闲着大家看到我的简介上也说到我也是一名斜杠青年，到了斜杠中年的。

的实这十几年期间一直也没闲着，一直在读书、成长学习，做报社撰稿人。业余时间也就开过一个店，早早就做过副业那当然后来到 2015 年进入保险界之后，业余时间因为时间比较自由，也参与过一些当时比较流行的微商、直销或多或少参与了一些虽然没有做成什么事业，当好奇心测，满足了一下我的好奇心。

好那在保险行业是我感受最深的五年，至今直到今天为止，我对这个行业依然充满

着一种怎么说，一种情感一种情怀。因为我一直觉得我是带着一种使命，带着一种责任感，带着自我成长的需求以及对目标的渴望，来到了保险这个行业。那在行业的五年多的时间里，的的确确让我收获非常非常的多好。

首先就是一个让我有目标感增强，能够让我尝试到一个挑战，能够达成目标的喜悦和可以说是一种快感，

大家有没有那种感觉成功过后的那种喜悦和快感。快感的的确确是我觉得每个人都有人生一定要尝试一下给自己一点难题。

第二个给我的收获就是对我人生来讲，对我的性格，对我的人生方方面面都是一起一次重大的突破和成长。

这五年都在保险行业对我太大的突破了我自己都觉得自己很棒，我都要为自己点赞哈。原来是那么一个没有太大斗志和理想的人，原来是那么一个不是特别愿意跟别人交往的人。原来是那么一个特别要面子的人，在保险行业得到了非常大的历练，所以这是我觉得最重要的。

第三个收获就是在保险行业能够让我拥有了一个什么很好的一个财富很好的一个财富。

因为的的确确在这个领域让我成长的同时，也的确我的财富也是比以前打工的时候要强很多。那么这是我在保险 56 年行业里面比较有巨大收获的地方。但是第二个我们说喜忧参半。那么另外一方面我也确实实感受到在保险行业我也经历了一些非常大的一些挑战或者说是一些困惑。

那首先我在行业刚刚入行的六个月，其实我当时入行的时候我是有一个目标的我当时有两个目标，人生目标。第一个就是我是背着这个 mdrt 美国百位百万圆桌会这么一个理念吸引到这个行业来的。因为我本身还是蛮追求一个平衡的工作，家庭事业健康、心灵成长、教育方方面面我是比较追求这么一个平衡的一名女性。所以 mdrt 的美国百万圆桌会的这个理念是深入我心。所以我进行业以后，我的第一个目标就是要实现。于是经过我们说跟对人做对事，我有一位非常优秀的卓越的导师带着我，所以我在六个月就实现了我的第一个目标达标百万圆桌这么一个——个殊荣。

那么第二个我还有一个目标就是什么，希望通过我们当时公司宣导的叫做三年总监梦，通过自己这个努力组建自己的团队，三年实现总结梦，从而达成一个年入百万至少年入百万的一个收入。

所以当时我为了这个目标也真的非常非常的勤奋和努力，可以这么说，简单相信听话造作做完完全全按照行业的法则去做每一个的动作去学习去执行。

我记得那几年真的是没有周六日没有休息过，每天早上 7 点出门，晚上 10 点多，有的时候到 12 点甚至一两点回家。

为什么一两点？因为我经常拜访完客户或者陪完我的组员，我会回到我的工作室去做一些方案。所以在那样打拼的几年里面，也的确确实组建了自己的团队，但是很不幸的也不知道是我的运气不好还是自己的方法不对还是什么原因还是其他原因？总而言之就是没有。

对，做得不是太理想，个人销售业绩还是不错的，但是团队做得不是太理想。那么一直到 2018 年的时候，我就明显感觉到我们这个行业我很努力，但是总是觉得好像差一点什么。不知道为什么那么拼，那么努力，也不知道哪里出了问题，就是始终拿不到我要的结果始终拿不到，特别也是团队这个方面，一直让我非常的困惑，不知道什么原因啊，他们我们的同事说好像运气欠缺了一点点。

而运气当然回头我来想一想，现在我就知道运气可能是一方面，但可能更多的是什么是这几个行业它独特的一些特质，它的一些特质可能跟我这个个体有一些不适应的地方我只能这么来解释这个行业的特点，它的特质跟我的个体有一些不适应的地方。

那么好，我在一八年过后，我就明显感觉到，那我们金融保险人士都知道，金融界的人都知道，2017年是史上最严金融监管年史上最严金融监管年就意味着什么呢？银根开始收紧。所以在 2018 年我们说监管鲜为例，那我是怎么感觉到的呢？很明显我的客户群体就发生了一些变化。首先在 18 年 19 年这两年我就有 11 位大客户，年交保费 10 万以上，大客户开始陆陆续续退保，就是交不上保费的交不上保费的。那我就肯定要去谈。得出来的结论就是什么，他们都会受到一些资金流方面的压力，不是他们不认可保险也不是什么，也不是他们这个不愿意交保费了，而是拿不出保费了。

因为货银根收紧之后，这个史上最严金融监管，也特别到 2018 年开始鲜为例，大家普遍感觉到钱难赚，这个这个现金手上不够，现金有周转不够。所以大家都觉得交保费是一种压力，我记得非常清楚，那一年有 11 位大客户有提出来退保，我好歹挽留，帮助他做了一些保单贷款或者想一些办法。那么维持做了这个有那么一半的客户交上了保费。

这是第一个让我意识到的一个行业的发展可能遇到了一个关键的时点。那么第二个就是我遇到的困惑，就是在 18 19 年，我的个人销售原来一直很不错，但是也开始怎么样出现一个下滑。很多我的客户们因为我做的是高客群体为主，高客群体为主，很多客户高净值客户会说非常认可保险理念，也非常认可用保险工具去做一些资在隔离、家族企业的防火墙的建立等等这样的一些动作。

但是理念到了执行的条件受限执行的条件受限，总是钱不到位，所以的新单保费也一直没有进来。所以在 19 年我的这个 mdrt 的这个指标也没有达成，也是非常的困惑。当时我跟我的团队长就一直非常困惑，我说这是怎么了？我说这是怎么了？为什么大家都愿意买，都说要买没有一个来执行，所以这是第二个。

第三个非常不幸的是在 2019 年 6 月份。好，那我的这个团队我的小伙伴就离我而去。因为我因为一个指标一些指标没有达标，所以我自己这个团队长的这个身份就掉了下来，也就说掉级。所以前期所付出的所有努力，比如说每天早上 7 点到晚上 12 点回家，没有周六日休息过，事业说明会、产品说明会每一场都没有落下。付出非常多的一些时间和精力和金钱成本。但是突然到 6 月 30 号那一天，第二天开始一切与我无关，那我的小伙伴也都流失，所以说这也是对我打击蛮大的。

好。那么第四个让我感觉到有一点不适应，那就是团队的不是这个月归零的压力，让我们身体出现了一些变化，连续十个月一直生病，一直就是身体亚健康状况，所以我知道这都是压力导致。所以等等这些因素就让我在整个保险行业五六年的这个过程中，的的确确是喜忧参半。

但尽管如此；我都要有了这样的一个现在回头来看，我还是非常非常的怀念和感恩我这一段保险人的经历，因为对我的变化，对我的突破和成长以及个人的历练实在是没有办法可替代非常感恩的这一段经历。

我是怎么结缘良久的？

那接下来跟大家聊一聊。那我是怎么结缘良久的，那其实也很简单，结缘良久也是误打误撞说真话，也没有想过说会来做良久。当时做良久的一个原因，其中主要是有这么几个原因，是我的一个上级团长，她是我一个陌生人，我们在外面学习的时候加过一次微信，然后大家彼此就躺在朋友圈，也没有什么交集和联系。有一天在 2019 年 3 月份，他就邀请我进他的群邀请了我好几次我才进去，因为我的群很多也不太愿意进，但是我看到他非常执着地邀请我，我就想有一种成人之美之心就进了。

进去以后，前四个月是没有买过东西的。因为什么呢？看不上没有看上我来看时间。好。那我就没有看上东西，我觉得几十块钱能有什么好东西。也不是我们平时这个购物的习惯，因为我们人在深圳，我住的离香港非常近，那我家对面就是香港。

所以我们基本上买东西都会去香港去买。特别甚至我的孩子的从小全套的生活用品、尿片这个零食、奶粉辅食甚至它用的餐具，包括我们自己用的一些奢侈品都是去香港去买所以四个月没有看群到第四个月的时候，他第五月第五个月的时候，一个偶然的机就会让我看到一款团品，就是一款我们微商非常畅销的一款口红。

那我以前一直在我的朋友有做微商的朋友手上，每一次买 10 支才给我一个优惠价。但是我在他的群里发现只需要一半不到的价格都可以买到一半都不到的价格。

所以我就试着买了一买。因为不管怎么说，虽然微商朋友他是我的好朋友，但是我也总是想买更便宜和真实的东西。好。所以那么就怎么样，我就开始买，一不小心就买上瘾了，就买上瘾了。

紧接着我就对这个群产生了好感。同时对这个团长对我的上级团长也产生了好感。我就开始研究了，我说他为什么这么开心这么快乐。所以我当时其实我是为了我的亲人，就是我嫂子为了他来了解的。因为我嫂子是一名软件工程师，正好在 8 月 31 号退休，为了他能够退休以后不要太寂寞，同时我也有一点小小的私心，希望能够什么，希望能够把我我的人建到他的群里面去，这样肥水不流外人田赚钱给我的。因为我当时后来拉了很多人去到了团长群里，就这么一个过程就结缘了良久。那现在回头给大家说一下我为什么做了良久。其实我的起心动念很简单。

第一个就是当时跟我的朋友，我们聊过这个模式之后，我就发现他一个月当时挣4万多块钱，当时他的职级还是一名小批发商，4万多块钱的收入，实话实说，这个收入还是蛮打动我的，我觉得那我也不差，她是一个全职妈妈，从来没上过班，16年都全职在家的，他都能够做一个群来赚了4万多块钱。

我觉得我是一名职业女性，应该也不差，所以我也想来做了，我就不是说为我嫂子来考虑了，我想我来做。所以我做了良久的三个初心。

第一个就是为了自用省钱，顺便分享赚点钱。

好因为我觉得随便因为我的主业还是保险，我没有想过我会对在两者身上花太大的功夫，仅仅是为了自己省钱，毕竟我们经常会给客户送礼物有效性采购对吗？在这里可以省很多钱。

第二个是为了解压

那我们知道保险人压力还是蛮大的，而我解压的方式就是用来干嘛呢？用来买买买用买买的方式。那后来我们知道前些年的生意做过，大家好，做过。那首先是论声一点，的确遇到了一些挑战，我的收入也下滑，因为新单保费这个收益也在下滑。所以呢作为一个爱买的女性，我就怎么样呢？我就一直开始是被这个团购给迷上了，所以为了解压喜欢买东西来解压。

第三个链接更多的新客户名单

我就觉得因为我们做保险人有一个最重要的需求是什么呢？

就是我们需要去链接更多的新客户名单，因为保险这个生意它高复购率的不是一个高复购率，人们不会一天到晚自己买保险，可能买到了一人有个两三张保单，基本上就差不多了。

所以我当时觉得我的新客户从哪里来啊？我一直脸皮比较薄，也不敢去陌拜陌生拜访。所以以前为了增加新客户名单，真的是花很大的时间精力，所以边际成本是比较高的。

那么所以我就觉得这个通过一个群可以跟我们客户有很好的链接，这是蛮不错的一件事情。

好。所以的的确确，当时我在这个群里面还是获得了大概有几百位的新客户的名单，加了微信，而且聊得都蛮好的，这是我一个非常大的收获，这也是我做良久一个非常好的一个体验。

那还有一个就是我在良久这个生意当中，作为一名保险代理人，他带给我什么大的优势呢？

首先我觉得我的心里非常的轻松，因为这和我的保险行业形成了强烈的反差。

我们保险行业是月月归零，一季度一考核做主管，6个月一考核。但是在我们的良久，他是不许不考核，也不掉级。说你升到了一个职级的时候，哪怕你第二个月没有达标，你也不掉级，永远享受，你该有的你都会有。

当然你要努力，你不努力你肯定挣着就少，但是该给你的权利还是给你的。所以这是第一个吸引我的，我觉得是心里特别舒服，因为没有那么大的外在的压力。

我本人是一个内在驱动型的。这不是一个不太喜欢外在的压力。所以我刚刚前面说保险行业这么好，但是她对于我的适应性也就是欠缺，因为我特别怕外在的压力。

第二个就是我觉得在良久我在做做事这是一门生意，对不对？

一个是零投资，他不用投钱，从头到尾一分钱不用投。而且最重要的就是我在服务客

户的过程中，我在获得新顾客的过程中几乎不用什么成本，边际成本非常的低。

那我不由自主业务去跟我提的主业去比以前我为了去链接客户，为了去服务客户时间成本就不

说了。访量定江山；如

果我们有保险同仁一定知道这句话，访

量定江山。我们每天三访四访

，客户时间成本、激励成本都非常的高，那在在良久的的确确非常的低，甚至可以说没有。所以这个这是一个我的信用的地方。

第三个都我们知道在保险行业，一定要通过做组织收益才能够比较理想的收入。所谓的三年总监梦这个年薪百万甚至千万这样的一个目标，一定要通过组建团队。那同样的良久也是，手机上建一个空中超市，那也是需要开分店的。

所以既然要裂变，那我不由自主又去不用比较，就自然而然你就会有体验不同，这两者的裂变太容易了。

因为我用产品去链接客户，客户需要来就来。可以这么说，像我现在做到一名中级批发商，保底月收入得 10 万多，我最高一个月 27 万的收入。

如果你想深入了解良久，你可以私信我；我带你深入了解良久究竟是怎么做的？

那么现在正在打拼中大批发商目标对，我刚刚忘了介绍我的职级，我现在是一名中级批发商。那所以说对，我用的是用了二十一个月的时间，从头到尾二十一个月的时间达标的中级批发商用了一个月零二十五天达标了。

小批发商一就是保底月入过万。其实我达标小批发商，我的第一个月收入是26,000，而且我在长达一年半的小批发商职级里面，我是一直是没有低于过 26,000 的。我的月收入都是在 26,000 以上最高的一个月是63,000。作为小批发商职级，那中批发商职级我最低一个月的收入就是 13 万最低一个月，目前最高一个月。

目前为止我最高收入是二十七万一个月；所以说不由自主就觉得的确就裂变而言这样的一个生意模式它是比较，留存率也比较高，也比较容易。

那么所以说你看我现在第一批的一些代理宝宝，我们不可能每一个人都会做到很高级别对吧，我们都知道二八定律，但是我的代理宝宝基本上都没有离开，我没有离开平台，因为他们都是消费者，他们永远要在这里买东西，因为只要你建群开团，只要你开始建群开团，你就终身享受团长价。只要你一直在建群开团，他并不考核你的要求，没有说你达不到什么业绩，就不给你当团长。没有只要你每天有做进行开团的动作，不考核你终身享受团长价。

所以如果我们是一名团长，既然又不考核，是不是愿意给自己省钱。所以那第三个就是容易裂变，留存率很高，这是我感受到的。

第四个就是我们知道所有的收益都要来自于什么呢？

有新的收入进来，比方说保险，我们也有保单是新的保费收入对吗？或者我们做生意也有新的营业收入，那我们良久也一样，我们也要有一个新的收入对不对？

那我就觉得各位我就在想，是让别人买一份保险容易，还是让他买一些团品容易？

很明显答案就是后者，为什么呢？良久这种社群团购它的那个范围是什么？全是人是生活全品类方方面面，包括我自己像我现在戴的这个防蓝光眼镜，头上用的这个染发的东西，包括我的 mk 手表，包括我的这个小丝巾，mk的小丝巾包括身上这件小衣服你们看不到我身脚上穿的鞋内衣内裤全都是生活刚需品。

所以这个高复购率就能够让我们什么呢？

生活全品类又是高复购率就能够让我们怎么样？有一个很好的收入的保证。

那么还有一个就是观点，我一直觉得我现在体会到了。我上次听到我们有一位这个卖车的朋友团长他说过一句话，他说我想跟你做一辈子

生意，而不想跟你一辈子做一次生意。那我
我的感受就是我不想我不是和一百个人做一次生意，而是和一个人做一百次生意。
所以我觉得这个能够让我们收入一个保证的非常重要的一个基础。

第五个收获就是我的成长性和这个成长性同样的在良久也让我更加的落地

因为我们在保险行业已经对我有非常大的突破和成长，在良久更加让我觉得就是我所有学习到的人生智慧，我们所有学习到的本领在良久是可以怎么样来落地的。尤其是这个圈子，我非常喜欢这个圈子。

大家知道良久人吗？你们有没有你们可能很有些人不清楚，我们的团长非常清楚我们的两种人有个特点，我一直在研究我们以前保险行业有强大的系统，真的用强大两个字，强大的完善的系统可以把人怎么样在里面，完全的经过了一个训练，就非常专业，这个训练是非常厉害的。

但是我发现良久有意思，从头到尾好像没有看到什么规章制度，基本奖励方案就是一张 A4 纸。但是就是这样一个平台，它竟然让所有的特别是这些小批发商中批发商，那大批批发商们领导人们如此强的凝聚力，我在想，这是什么原因？

所以我后来知道这是圈子的魅力；社群良久是一个社群，是个好物分享的社群，社群是将对的人联系在一起，社群是将对的人联系在一起。

所以我们良久这个圈子里的人有个共同的特点，它
们都是什么？踏实愿意用心落地的去做事，都不是那些想一夜暴富的人。

大家理解吗？这是我这一年多感受到的。这帮人我特别喜欢他们没有所谓的高大上，没有漂亮的华丽的愿景、使命的标语，没有任何包装，一点都不端张；

因为我们以前都非常端庄。我们说端庄在良久是个贬义词，叫端着装着。其实我觉得做人还是简单一点比较好。端着装着挺累的。所以我来了两者以后，开始破天荒地穿什么休闲装休闲装很多年不穿休闲装，因为我们是职业女性对吧，所以在这里我特别喜欢这种放松的感觉。

能理解吗？放松所以有的朋友会说，你这个挺辛苦的。方大你挺辛苦的。我说是的

，因为每天为团队付出而带着大家打爆单，要带帮大家谈代理，让培训团队成长的确有点辛苦。但是我的心里一点都不累，因为没有考核不掉级永远不会有一种无形的剑悬在上面，拿掉你拿掉你的一些权益。

良久创始人他对我们是无条件的爱，他的这样的设置就是一种无条件的爱，我永远都在我跟我的团队伙伴说：暂时如果你觉得没有手感没关系，良久永远都在，我也永远都在，我们团队永远都在。

因为什么不考核，随时随地感觉好了可以回来。所以我觉得这是一个真正让我们值得我们信赖、信任和跟随的一个平台

所以这一部分就是我要今天给大家分享一个作为一名保险代理人，在良久短短用一年多的时间，用一用两个月零二十五天达标小批发获得保底 26,000 的收益。

如果你想深入了解良久，你可以私信我；我带你深入了解良久究竟是怎么做的？