

## [삼칠편자단 무료체험 샘플 이벤트 - 1차 TM상담용 안내]

※ 본 체험이벤트는 ‘아무나’가 아닌, 꼭 드실 분들에게만 제공됩니다.  
단순한 홍보용이 아니라, 고객의 건강에 진심인 분들께만 드리는 맞춤형 체험 기회입니다.

### 1. 체험방식 안내

- 본품이 아닌 '6환 샘플'만 미니박스로 발송
- 복용 후 피드백과 향후 구매 의사가 있는 분들만 대상
- 무응답 또는 반응 없는 고객은 제외 처리

### 2. 상담원 멘트 가이드 (요점 전달용)

“이번 이벤트는 무료로 드리는 것 같지만, 아무나 드리지는 않습니다.  
정말 본인 건강을 위해 드실 분,  
그리고 간단한 피드백과 3번 정도의 전화응답이 가능하신 분만 참여하실 수 있어요.”

“체험 후, 이름 적고 싸인해서 사진 보내주시면 추가이벤트,  
그리고 설문 피드백까지 주시면 더 큰 혜택을 드리는 방식입니다.  
단순히 드시고 끝이 아니라, 함께 건강을 체크하는 이벤트라고 보시면 돼요.”

“가끔 무료만 받고 전화를 안 받으시는 분들이 있는데요,  
이번 이벤트는 그런 분들께는 제공이 어렵고,  
무응답 시 샘플도 반품 처리되며 택배비가 청구될 수 있습니다.  
꼭 전화는 받아주셔야 합니다.”

### 3. TM 상담 시 강조 포인트

- ‘공짜’ 느낌을 주지 말 것 → ‘선별 제공’ 강조
- “이건 귀한 체험기회입니다. 아무에게나 드리는 게 아닙니다.”
- 고객이 응답 약속 안 하면, 보내지 않음 → 시간/비용 절약
- 체험으로 기대감 + 신뢰 + 감동을 먼저 줘야 계약이 자연스러움
- 

### ● 1차 TM 상담원용 대본 (무료체험 이벤트 안내)

#### ● ▶ 오프닝 멘트

- “안녕하세요 고객님, 저희는 국내산 7가지 한방성분으로 만든  
건강식품  
‘경희대삼칠편자단’ 무료체험 이벤트를 안내 드리고 있습니다.”
- 

---

#### ● ▶ 핵심 안내 멘트

- “이번 체험은 아무나 신청하실 수 있는 이벤트가 아니고요, 실제로 복용해보시고 건강에 도움이 되는지 확인해보고자 하시는 분께만 드립니다.”
- “샘플은 6환이며, 93,000원상당의 제품을 무료로 체험해 보는 좋은 기회입니다. 드시고 나서 간단한 피드백 설문, 그리고 간단한 전화 3회 정도만 응답 가능하신 분들만 참여 가능합니다.”
- “또한 의무는 아니나 체험 후에 이름과 싸인 적어서 사진 한 장만 보내주시면 추가 이벤트도 적용해 드립니다, 그리고 설문지 피드백까지 해주시면 더 좋은 혜택도 챙겨드립니다.”

### ▶ 주의사항 강조 멘트

- “가끔 무료로만 받고 전화를 일절 안 받으시는 분들이 계셔서 말씀드립니다. 이 이벤트는 그런 목적이 아닌, 진심으로 건강을 챙기시려는 분들께만 드리는 기회입니다.”
- “전화가 전혀 되지 않으면, 샘플도 반품처리 되며 왕복 택배비가 발생하실 수 있습니다. 꼭 전화 받아주시고 체험만족도 알려주시면, 저희도 성심껏 도와드릴게요.”

## ● 3. 카드뉴스용 문구

### ● [1장]

- “아무나에게 드리지 않습니다”  
삼철편자단 무료체험  
→ 실제로 건강에 관심 있으신 분만 드립니다

### ● [2장]

- 6환 샘플만 미니박스로 발송!  
복용 부담 X  
심리적 부담 X  
→ 드셔보시고 판단하세요

### ● [3장]

- 이름 + 싸인 사진 보내면?  
→ 추가 선물!  
설문 피드백까지 주시면 더 큰 혜택까지!

- 
- 
- 

- **[4장]**

- **꼭! 전화 3번만 받아주세요**

전화가 안 되면 샘플도 반품 처리  
왕복 택배비 청구될 수 있습니다

- 
- 

- **[5장]**

- **진짜 고객님만을 위한 체험**

무료만 노리는 분들께는 양해를 부탁드립니다  
우리는 '신뢰'를 먼저 드립니다