



12週行動計畫





目錄

第一章：介紹

- 如何使用本指南
- 每日& 每星期行動
- 準備12週行動計畫
- 許下承諾

第二章：資源

- 網路中心經營者資源
- 顧客資源

第三章：12週行動計畫

每週包含：每週主題、每日目標、每週挑戰、週五跟進

- 第1週：起步
- 第2週：合格的潛在客戶人選
- 第3週：守門人 & 語音留言
- 第4週：宣傳B2B產品
- 第5週：跟進策略
- 第6週：社群媒體
- 第7週：引進轉介

- 第8週：人際關係團體
- 第9週：拓展人際關係
- 第10週：在商展中建立人際關係
- 第11週：以美安網路中心招募
- 第12週：顧客管理技巧

第四章：持續動能

- 平衡建立
- 進展評量

1

介紹

美安網路中心12週行動計畫，可幫助你以網路中心計畫成功建立自己的美安事業。遵循並實踐行動計畫，專注產生零售業績，建立你的基本十顧客，並為你的超連鎖*事業找到新夥伴人選。

如何使用本指南

請前往www.mawc411.com/learn_cht.html觀看訓練短片，了解當週主題，以展開每週的行動。使用影片內的資訊，完成該週設計來幫助你達到每日目標的練習。

每日&每週行動

- 觀看訓練影片
- 完成每週挑戰
- 達到每日目標
- 完成週五跟進
- 與合作夥伴/團隊一同負起責任，報告自己的進度

準備你的12週行動計畫

在開始前，確認你已將所需的成功要素備妥。

行事曆

- 事業說明會(UBP)、家庭事業說明會(HBP)、線上研討會(Webinars)
- 網路中心授證訓練

- 成功五要訣訓練
- 其他全球會議聯盟系統訓練
- 地方研討會/區域大會
- 世界大會/國際年會

網路中心

超連鎖*店主必須擁有一個網路中心。

如果你正在評估此事業，你可先成為網路中心實習生。

負責任的合作夥伴/團隊：

為了幫助你保持專注，提供你所需的支援，你可選擇最適合你的每週挑戰任務：

- 參加#weBVolume競賽：
www.mawc411.com
- 在非競賽期間，找一位夥伴一起合作，彼此向對方報告每週的結果
- 加入我們的FB社團：請寫電子郵件至 mawebcenters@marketamerica.com，我們會邀請你加入

許下承諾：

| | | | | | | | |
|---------|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-------|--|--|--|
| 開始日期： | | | | 結束日期： | | | |
| 責任挑戰方式： | <input type="checkbox"/> 競賽 | <input type="checkbox"/> 夥伴 | <input type="checkbox"/> 團隊 | | | | |
| 每週訓練： | <input type="checkbox"/> 競賽訓練 | <input type="checkbox"/> 訓練短片 | | | | | |
| 每週成果： | <input type="checkbox"/> 挑戰網站 | <input type="checkbox"/> 責任夥伴 | | | | | |

寫下你的日期並勾選適合的選項。

2 可運用資源

美安網路中心提供兩個多媒體支援的管道，分為提供給網路中心經營者的資源及提供給客戶的資源。

網路中心經營者專用：

我們提供大量的可運用資源，幫助你在組織中複製網路中心計畫的力量，包括網站、訓練課程、各項資料及社群媒體。有了這些內容豐富的資源，分享機會與開展你的網路中心事業就更容易了。

網路中心事業機會：

www.mawc411.com/evaluate_cht.html

- 下載投影片
- 觀看網路中心概論課程介紹影片
- 預約現場網路中心概論課程

網站：& 社群媒體

www.mawc411.com
www.blogmawc411.com/blog/
www.youtube.com/user/officialmawc

線上研討會

- 網路中心概論課程
- 進修教育課程
- 數位招募網站
- 競賽”

專業團隊：

| | | | |
|---|--------------------------------------|--|--|
|  | 澳洲 | 1-800-649-581 | |
|  | 香港 香港銷售支援 | 3071-5081 3071-4861 | hkwebcenters.com |
|  | 愛爾蘭 | 1-800-778-459 | mawebcenters.co.uk |
|  | 新加坡 | 65-3158-7426 | mawebcenters.com |
|  | 西班牙 西班牙免付費電話 | 34917371257 900-838-610 | marketespana.com mawebcenters.co.uk |
|  | 台灣 | 02-2162-6349 | tw.mawebcenters.com |
|  | 英國 | 0800-587-1132 | mawebcenters.co.uk |
|  | 美國顧客服務 美國技術支援 美國銷售支援 美國設計中心 | 1-800-343-2889 1-866-932-4357 1-866-287-8121 1-800-711-9145 | 美國境內電話：702-547-8395 designcenter@webcenters.com |

訓練：

www.mawc411.com/learn-online_cht.html

- 線上網路中心訓練
- 現場網路中心訓練
- 線上研討會系列

其他支援：

mawebcenters@marketamerica.com
sarahrose@marketamerica.com
WebCenterPro@marketamerica.com

顧客支援：

美安網路中心經營數個網站、社群媒體帳戶及其他其他資源，以提供充沛的客戶支援。這些資源包含以客戶為中心的豐富內容，可成為絕佳的銷售資源及客戶資源。

網站：

www.mawebcenters.com

- 產品概論
- 客戶支援
- 客戶見證分享
- 設計範本
- 線上研討會系列
- 線上學習中心

其他支援：



FACEBOOK
[facebook.com/
officialmawebcenters](https://facebook.com/officialmawebcenters)



INSTAGRAM
[instagram.com/
officialmawc](https://instagram.com/officialmawc)



TWITTER
[@Officialmawc411](https://twitter.com/Officialmawc411)



You Tube
客戶專屬
YOU TUBE頻道
(Customer)
[www.youtube.
com/user/
maWebCentersOfficial](https://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial)



部落格
[www.
blogmawebcenters.
com/blog](http://www.blogmawebcenters.com/blog)

其他支援：

即時交談支援

newsletter@mawebcenters.com

help@mawebcenters.com

其他銷售輔助工具：

電子書隨身碟

產品單張

產品圖文資訊

B2B 產品目錄

評量表

資源磁鐵

3 12週行動計畫

第1週

起步

開始行動、策略規劃、基本要務

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程

線上課程錄音檔

提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

WCO: 網路中心經營者
 UFO: 超連鎖®店主
 WEB: 網站
 DMP: 數位行銷產品
 15MC: 15分鐘諮詢
 B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
 SA: 購物年金
 Plan: 超連鎖®事業計畫

副修網路中心

- 完成任務清單
- 完成你的策略規劃
- 確認你的熟客名單
- 練習如何提及產品專員來完成會談邀約

主修網路中心

- 完成任務清單
- 完成你的策略規劃
- 寫下並回答”你從事什麼工作?”
- 完成/重新檢視名單

網路中心專業人士

- 完成任務清單
- 完成你的策略規劃
- 建立新的名單
- 建立現有顧客名單
- 描述你與美安網路中心的合作關係/關聯

任務說明：敘述你的為什麼和首要的事業目標

第1週

找出有哪些人，是你已經認識，且可以連繫或建立關係。選定一個產業後，開始逐欄寫下資料。舉例來說，餐廳。你認識誰經營餐廳嗎？誰在餐廳工作？你曾去哪些餐廳用過餐？你知道誰可能認識其他與餐廳行業相關的人士嗎？

| 擁有公司 | 在中小企業工作 | 與你有生意往來 | 有良好的連繫 |
|------|---------|---------|--------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

使用Google搜尋這些潛在人選，擬訂可與他們交談的重點：他們有自己的網站嗎？網站有更新嗎？有使用社群媒體嗎？

策略規劃

每周作業流程

| 零售 | 收入 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|--|----|--|---------------------------|--|---------|--|-----------|--|--------|--|---|-------|--|----|--|--------------------|--|---------------|--|---------------|--|-----------|--|-----------|--|--------|--|----------|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 平均零售利潤為US\$1000.00 3個合格會談，能締結1個銷售 許多成功的銷售，來自於3次或超過3次以上的跟進 | <ul style="list-style-type: none"> 每個超連鎖*店主，平均每月創造250 BV 平均每4次展示計畫，即可招募一名新超連鎖*店主 GBV = 團體業績點數 每週計畫 = 團體與個人計畫展示 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr><td>目標日期：</td><td> </td></tr> <tr><td>週數</td><td> </td></tr> <tr><td>零售目標（例如：US\$25,000.00的業績）</td><td> </td></tr> <tr><td>需要的銷售次數</td><td> </td></tr> <tr><td>需要的合格會談次數</td><td> </td></tr> <tr><td>每週會談次數</td><td> </td></tr> </table> | 目標日期： | | 週數 | | 零售目標（例如：US\$25,000.00的業績） | | 需要的銷售次數 | | 需要的合格會談次數 | | 每週會談次數 | | <table border="1"> <tr><td>目標日期：</td><td> </td></tr> <tr><td>週數</td><td> </td></tr> <tr><td>目標收入（US\$300.00/月）</td><td> </td></tr> <tr><td>左邊組織需要的團體業績點數</td><td> </td></tr> <tr><td>右邊組織需要的團體業績點數</td><td> </td></tr> <tr><td>左邊組織達到250</td><td> </td></tr> <tr><td>右邊組織達到250</td><td> </td></tr> <tr><td>計畫展示總數</td><td> </td></tr> <tr><td>每週展示計畫次數</td><td> </td></tr> </table> | 目標日期： | | 週數 | | 目標收入（US\$300.00/月） | | 左邊組織需要的團體業績點數 | | 右邊組織需要的團體業績點數 | | 左邊組織達到250 | | 右邊組織達到250 | | 計畫展示總數 | | 每週展示計畫次數 | |
| 目標日期： | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 週數 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 零售目標（例如：US\$25,000.00的業績） | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 需要的銷售次數 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 需要的合格會談次數 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 每週會談次數 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 目標日期： | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 週數 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 目標收入（US\$300.00/月） | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 左邊組織需要的團體業績點數 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 右邊組織需要的團體業績點數 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 左邊組織達到250 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 右邊組織達到250 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 計畫展示總數 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 每週展示計畫次數 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

根據你所設定的目標，確認你每周必須交談的潛在對象人數、約定的會談數量、進行的會談次數並建立成果的目標。

| | |
|-----------------------|--|
| 網站/數位行銷產品，需要交談的潛在對象人數 | |
| 超連鎖事業，需要交談的潛在對象人數 | |
| 完成邀約網站/數位行銷產品的會談次數 | |
| 完成邀約事業計畫展示的會談次數 | |
| 完成網站/數位行銷會談的次數 | |
| 完成事業計畫展示的會談次數 | |
| 網站/數位行銷銷售數字 | |
| 在我的團隊內，新超連鎖店主的人數 | |

週五跟進

你跟誰聯絡過？誰爽約？誰需要會談？誰會談過了？每個潛在人選的下一步為何？

1

| 公司名稱 | 聯絡人 | 網站 | 電話號碼 | 下一步行動 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第2週

合格的潛在客戶人選

打造合格的會談，運用得到的資訊激勵潛在客戶人選

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程

線上課程錄音檔

提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- WCO: 網路中心經營者
- UFO: 超連鎖® 店主
- WEB: 網站
- DMP: 數位行銷產品
- 15MC: 15分鐘諮詢
- B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
- SA: 購物年金
- Plan: 超連鎖® 事業計畫

- 副修網路中心
- 進行15分鐘諮詢，做為會談的預先準備工作
 - 提及產品專員
 - 確認會談
 - 評估會談的品質

- 主修網路中心
- 研究潛在對象
 - 利用你所發現的事情，寫下你想發問的問題
 - 進行3分鐘或超過15分鐘的諮詢評估
 - 確認會談
 - 評估會談的品質

- 網路中心專業人士
- 研究潛在對象
 - 確認敏感話題
 - 進行3分鐘或超過15分鐘的諮詢評估

第2週

研究潛在客戶資料

運用Google、Bing、Yahoo、工商黃頁、地方報紙、電視廣告、車廂廣告及/或社群媒體，收集潛在客戶的資料。將收集到的資訊記錄下來，利用資訊擬妥適當的問題，排定15分鐘諮詢。

- 他們有自己的網站嗎？
- 網站看起來OK嗎？
- 有更新內容嗎？
- 能在Google找到他們嗎？
- 網站有行動版嗎？
- 他們有使用社群媒體嗎？
- 他們使用傳統廣告模式嗎？

| 公司名稱 | 搜尋研究 | 問題 | 15分鐘諮詢 |
|------|------|----|--------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

合格的會談

想建立更多合格的會談，請利用下方的清單，創造更大的成功機會。

| 項目 | 尋求 | 評估會談品質 |
|-----|---|--------|
| 決策者 | 是業主本人嗎？ 事業夥伴/行銷人員/職員？參與者是誰？ | |
| 預算 | 有在任何地方做廣告嗎？ 有自己的網站或線上行銷嗎？ | |
| 興趣 | 我們可以如何滿足他們需求？關鍵問題？ 我們可以有機會提供嗎？ | |
| 時機 | 他們有意願現在進行嗎？還在搜尋研究階段？時間緊迫嗎？這個會談的時間適當嗎？ | |
| 釐清 | 你可以堅定回答你是做什麼的嗎？有提到產品專員嗎？你的潛在客戶如何準備會談？ | |
| 確認 | 確認所有決策者出席與否？ 時間、日期、時區、電話號碼？ 事先寫下你的問題？ | |

第3週

守門人與語音留言

透過與他人接觸，與事業主見面

日期

(守門人：負責幫老闆過濾訪客的員工)

每周活動

訓練: 競賽線上課程 線上課程錄音檔 提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

WCO: 網路中心經營者
 UFO: 超連鎖® 店主
 WEB: 網站
 DMP: 數位行銷產品
 15MC: 15分鐘諮詢
 B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
 SA: 購物年金
 Plan: 超連鎖® 事業計畫

副修網路中心
 練習兩種留言的類型
 跟進以進行轉介(會談)

主修網路中心
 練習兩種留言的類型
 記下守門人的名字
 記下回電的最佳時間”

網路中心專業人士
 詳細記錄顧客和潛在對象的檔案，包含:
 守門人的名字
 共通點
 最佳的連絡時間

第4週

B2B事業機會 宣傳數位行銷產品和其他商業產品

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程 線上課程錄音檔 提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

WCO: 網路中心經營者
 UFO: 超連鎖® 店主
 WEB: 網站
 DMP: 數位行銷產品
 15MC: 15分鐘諮詢
 B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
 SA: 購物年金
 Plan: 超連鎖® 事業計畫

副修網路中心

- 列出可能想購買數位行銷產品的名單 (既有的潛在對象/顧客)
- 分享數位行銷產品影片
- 分享15分鐘諮詢
- 約定數位行銷產品銷售會談

主修網路中心

- 下載 & 複習銷售資源: 產品單張, B2B 產品目錄, 評估表, 影片
- 列出可能想購買數位行銷產品的名單 (既有的潛在對象/顧客)
- 分享數位行銷產品影片
- 進行15分鐘諮詢, 之後安排完整的數位行銷會談

網路中心專業人士

- 下載 & 複習銷售資源: 產品單張, B2B 產品目錄, 評估表, 影片
- 列出可能想購買數位行銷產品的名單 (既有的潛在對象/顧客)
- 進行15分鐘諮詢, 之後安排完整的數位行銷會談

第5週

跟進策略

條理組織、突出重點、創造急迫感：運用於每週第五天及每個第五週

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程 線上課程錄音檔 提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- WCO: 網路中心經營者
- UFO: 超連鎖® 店主
- WEB: 網站
- DMP: 數位行銷產品
- 15MC: 15分鐘諮詢
- B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
- SA: 購物年金
- Plan: 超連鎖® 事業計畫

- #### 副修網路中心
- 建立名單 & 分類:
 - 你已經連絡的每個名單
 - 沒有完成的會談
 - 跟進已經完成的會談
 - 與產品專員溝通未銷售成功/ 完成會談的顧客狀況

- #### 主修網路中心
- 建立名單 & 分類:
 - 你已經連絡的每個名單
 - 沒有完成的會談
 - 已經完成會談
 - 完成你的策略規劃
 - 寫下並回答”你從事什麼工作?”

- #### 網路中心專業人士
- 建立名單 & 分類:
 - 你已經連絡的每個名單
 - 沒有完成的會談
 - 已經完成會談
 - 取消
 - 是既有顧客嗎?
 - 確認他們的“下一步”
 - 跟進

第6週

社群媒體

借力社群媒體的力量，與你的熟人合作並認識新潛在人選

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程

線上課程錄音檔

提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- WCO: 網路中心經營者
- UFO: 超連鎖®店主
- WEB: 網站
- DMP: 數位行銷產品
- 15MC: 15分鐘諮詢
- B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
- SA: 購物年金
- Plan: 超連鎖®事業計畫

副修網路中心

- 追蹤美安網路中心
- 跟進你的顧客/潛在對象
- 分享美安網路中心的貼文到你的專頁
- 透過職員建立人脈

主修網路中心

- 追蹤美安網路中心
- 跟進你的顧客/潛在對象
- 分享美安網路中心的貼文到你的專頁
- 透過職員建立人脈
- 加入線上團體
- 標籤搜尋練習

網路中心專業人士

- 追蹤美安網路中心
- 跟進你的顧客/潛在對象
- 在臉書、推特、Instagram、部落格、YouTube或其他社群平台建立粉絲專頁
- 分享美安網路中心的貼文到你的專頁
- 在你的貼文上標註美安網路中心
- 加入線上團體
- 標籤搜尋練習

第7週

引進轉介

了解轉介的心理學，如何在給與得之間獲得更多

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程

線上課程錄音檔

提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- WCO: 網路中心經營者
- UFO: 超連鎖® 店主
- WEB: 網站
- DMP: 數位行銷產品
- 15MC: 15分鐘諮詢
- B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
- SA: 購物年金
- Plan: 超連鎖® 事業計畫

- 副修網路中心
- 發展你名單上“在他人工作”的人脈
 - 混合主修
 - 分享見證/建立信任感

- 主修網路中心
- 發展你名單上“在他人工作”的人脈
 - 混合主修
 - 分享第三方見證”
 - 建立 & 宣傳轉介活動:
 - 社群媒體
 - 電子郵件行銷
 - 電話/ 電子郵件 / 簡訊

- 網路中心專業人士
- 宣傳你的案例研究/見證
 - 分享第三方見證
 - 建立 & 宣傳轉介活動:
 - 社群媒體
 - 電子郵件行銷
 - 電話/ 電子郵件 / 簡訊
 - 在你的網站上增加轉介的資訊

第8週

人際關係團體

學習在專業的環境中建立人脈

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程

線上課程錄音檔

提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- WCO: 網路中心經營者
- UFO: 超連鎖® 店主
- WEB: 網站
- DMP: 數位行銷產品
- 15MC: 15分鐘諮詢
- B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
- SA: 購物年金
- Plan: 超連鎖® 事業計畫

- 副修網路中心**
- 以你主要的目標，確認 & 加入線上或本地商業團體
 - 當時機對了，請記得提及美安網路中心

- 主修網路中心**
- 完 練習30秒的商業介紹
 - 確認 & 加入線上商業團體
 - 確認 & 加入人際關係團體”
 - 參加或舉辦 B2B 事業交流活動
 - 利用你的Linked In 連絡潛在顧客 & 網路中心經營者

- 網路中心專業人士**
- 確認、加入和/或建立線上商業團體
 - 確認、加入和/或建立本地人際關係團體
 - 參加或舉辦 B2B 事業交流活動
 - 利用你的Linked In 連絡潛在顧客 & 網路中心經營者

第8週

我的商業專頁

| | |
|-----------|--|
| 臉書 | |
| 推特 | |
| Instagram | |
| YouTube | |
| 部落格 | |
| LinkedIn | |
| 其他 | |

下次事業交流活動

日期:
時間:
場地:
講師:
細節

自我介紹

30秒自我介紹：你從事什麼工作？利用15-30秒的時間，描述你的工作。保留彈性空間，依照你交談的人選，講不同的句子。談好處，而不是特色。「我幫助小型企業，利用更有效的解決方案，幫助他們事業成長。我們的團隊不只是幫小型企業架設更好的網站，也幫助網站行銷。」

我的30秒自我介紹

找出線上和本地團隊，並加入他們

可尋找的團體類型: 社區團體、小型企業、商會、BNI 特定產業等等

| 團體名稱 | 平台 | 專長/特色 | 提供的發展方向 | 跟進 |
|------|----|-------|---------|----|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第9週

拓展人際關係

借力你的消費力。在熟悉的產業著力。

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程

線上課程錄音檔

提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- WCO: 網路中心經營者
- UFO: 超連鎖® 店主
- WEB: 網站
- DMP: 數位行銷產品
- 15MC: 15分鐘諮詢
- B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
- SA: 購物年金
- Plan: 超連鎖® 事業計畫

- 副修網路中心
- 找出消費的機會
 - 使用行銷 & 推薦指南與這些大眾化的產業進行交談

- 主修網路中心
- 找出消費的機會
 - 選擇一個你熟悉的產業:
 - 確認他們為什麼需要一個網站或其他產品
 - 借力行銷 & 推薦指南
 - 新增5名或更多潛在對象

- 網路中心專業人士
- 找出消費的機會
 - 選擇一個你熟悉的產業並進一步了解:
 - 確認他們為什麼需要一個網站或其他產品
 - 借力行銷 & 推薦指南
 - 新增5名或更多潛在對象

第9週

在熟悉的產業中著力

如果你曾經在特定的產業工作過，你的工作經驗，可以為你建立你的事業經驗。你可以利用這個經驗來詢問更多問題，並讓這些潛在人選能更自在地與你交談。使用行銷&推薦指南

| | |
|-----------------|--|
| 產業 | |
| 傳統廣告 | |
| 問題為何 | |
| 網站可以如何幫助解決問題？ | |
| 線上行銷可以如何幫助解決問題？ | |
| 新名單 | |
| 推薦之產品&服務 | |
| 網站 | |
| 數位行銷產品 | |
| 商用帳戶 | |
| 企業支出 | |

舉例來說：破產律師。

傳統廣告方式是黃頁廣告、告示板、報紙、電視、網站。困難之處 — 預約諮詢、告知客戶如何前來和跟進。網站可以提供線上預約解決方案、提供訊息以增加有效的初步諮詢和跟進。線上行銷可以吸引更多新客戶。

第10週

在商展中建立人際關係

利用商展的機會來結識更多的企業主。學習在這些場合正確地建立人際關係。

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程 線上課程錄音檔 提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- WCO: 網路中心經營者
- UFO: 超連鎖® 店主
- WEB: 網站
- DMP: 數位行銷產品
- 15MC: 15分鐘諮詢
- B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
- SA: 購物年金
- Plan: 超連鎖® 事業計畫

- 副修網路中心**
- 找出那些在你所在地舉辦的展覽
 - 參加活動並拓展你的人脈

- 主修網路中心**
- 找出那些在你所在地舉辦的展覽
 - 研究活動網站
 - 參加活動並收集名片/名單
 - 在名片背後寫下註記
 - 展覽過後3-5天，開始跟進

- 網路中心專業人士**
- 找出那些在你所在地舉辦的展覽
 - 研究活動網站
 - 參加活動並拓展你的人脈
 - 連絡策展公司並開始建立商業關係
 - 租一個攤位參展

第10週

在商展中建立人際關係

請記得，你的目標只是單純地與更多業主建立關係。你不是要賣任何商品。你甚至不要邀約會談。只要建立關係！

盡量收集名片。當你離開攤位時，請記得寫下任何能夠提醒你跟這個業主對話過程的資訊。這能讓你跟進的時候，更顯得個人化且更有效率。在展覽的2-3天過後，開始聯絡他們！當你打電話的時候，利用你所研究的資料，以及你記錄下來的筆記，做為一個好的開始。

| 公司名稱 | 姓名 | 網站 | 商展筆記 | 跟進 |
|------|----|----|------|----|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | |
|------|--|
| 展覽名稱 | |
| 展覽主題 | |
| 地點 | |
| 日期 | |
| 時間 | |
| 活動網站 | |
| 活動註記 | |

週五跟進

第10週

| 公司名稱 | 聯絡人 | 網站 | 電話號碼 | 下一步行動 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第11週

以美安網路中心招募

學習辨識好的網路中心經營者潛在人選，如何做網路中心計畫展示和啟動新的網路中心經營者

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程

線上課程錄音檔

提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- WCO: 網路中心經營者
- UFO: 超連鎖® 店主
- WEB: 網站
- DMP: 數位行銷產品
- 15MC: 15分鐘諮詢
- B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
- SA: 購物年金
- Plan: 超連鎖® 事業計畫

- ### 副修網路中心
- 建立潛在網路中心經營者 & 網路中心專業人士名單
 - 安排網路中心概論課程
 - 啟動
 - 分享12周行動計畫
 - 在你的團隊分享網路中心概論課程

- ### 主修網路中心
- 建立潛在網路中心經營者 & 網路中心專業人士名單
 - 安排網路中心概論課程
 - 啟動
 - 指導新網路中心經營夥伴
 - 在你的團隊分享網路中心概論課程

- ### 網路中心專業人士
- 學習大學主修的概念
 - 專業人士聯盟 vs. 專業人士夥伴
 - 建立潛在網路中心經營者 & 網路中心專業人士名單
 - 安排網路中心概論課程
 - 啟動
 - 指導新網路中心經營夥伴

第11週

網路中心商機

美安網路中心為積極的創業家提供一個已經證實的系統，在建立一個未來強大的超連鎖*事業時，創造現金流支援。

成功複製的3步驟：

- 展示網路中心概論
 - 下載說明投影片或分享概論影片
- 登記參加網路中心概論課程線上研討會
- 遵守 www.mawc411.com/launch_cht.html 中的步驟，正確啟動新的網路中心經營者

網路中心經營者候選人

| 姓名 | 概論 | 筆記 | 啟動日期 |
|----|----|----|------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

網路中心專業人士候選人

| 姓名 | 概論 | 筆記 | 啟動日期 |
|----|----|----|------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

週五跟進

第11週

| 公司名稱 | 聯絡人 | 網站 | 電話號碼 | 下一步行動 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第12週

顧客管理技巧

建立終身的客戶。學習如何借力組織的力量，提供你的客戶強力支援

日期

每周活動

訓練: 競賽線上課程

線上課程錄音檔

提交課程: 是 否

| 已連絡的潛在對象 | 潛在對象類型 | 已邀約的會談 | 會談類型 | 已完成的會談 | 會談類型 |
|----------|--------|----------|--------|--------|------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | 新增的新潛在名單 | 潛在對象類型 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- WCO: 網路中心經營者
- UFO: 超連鎖® 店主
- WEB: 網站
- DMP: 數位行銷產品
- 15MC: 15分鐘諮詢
- B2B: 網路夥伴商店 / 實體夥伴商店 / 商用帳戶 / 金流服務
- SA: 購物年金
- Plan: 超連鎖® 事業計畫

副修網路中心

- 選擇一個方式，做為你追蹤顧客的方式
 - 紙本檔案
 - 顧客關係管理系統
 - 其他
- 每3-6個月連絡你的顧客

主修網路中心

- 選擇一個方式，做為你追蹤顧客的方式
 - 紙本檔案
 - 顧客關係管理系統
 - 其他
- 每季連絡你的顧客
- 利用你的網路中心發送電子郵件行銷活動

網路中心專業人士

- 選擇一個方式，做為你追蹤顧客的方式
 - 紙本檔案
 - 顧客關係管理系統
 - 其他
- 每季連絡你的顧客
- 以電子郵件活動分享以下資訊:
 - 升級
 - 支援
 - 線上研討會

第12週

說謝謝

當你有一個新顧客時，寫封感謝卡給他，附上一些有幫助的資訊，比如技術支援聯絡電話。

讓聯絡變得有價值

利用你的顧客名單，讓你行事保持有條不紊，並且讓定期的聯絡產生價值，而不是去請求。利用電話、電子郵件或電子郵件行銷每個季度進行聯繫。

顧客聯絡檔案

| 聯絡人詳細資訊 | | | |
|-------------|----------------------|------------|----------|
| 聯絡人詳細資訊 | | 編輯 使用者忘記密碼 | |
| 姓氏 | 何 | 聯絡人類型 | 網站潛在客戶 |
| 名字 | 花花 | 聯絡人狀態 | 可見 |
| 聯絡人ID | 2736740 | 使用者名稱 | 42197 |
| 公司 | | 聯絡人擁有者 | 劉雅芬 |
| 職稱 | | 語言/地區 | 繁體中文(臺灣) |
| 網站名稱 | Build Web Site | 談話語言偏好 | 國語(普通話) |
| 來源 | 員工介紹 | 時區 | 亞洲/台北 |
| 電話號碼 | | | |
| 電話類型 | 辦公電話 | 分號 | |
| 國家 | 中華民國(臺灣) | 主要電話 | 是 |
| 號碼 | 87128809 | | |
| 電郵地址 | | | |
| 電子郵件類型 | 辦公電郵 | 主要電郵 | 是 |
| 電子郵件 | flower@newaccout.com | 無效的電子郵件 | 否 |
| 地址 | | | |
| 地址類型 | 辦公地址 | 街道地址 | 復興北路101號 |
| 國家 | 中華民國(臺灣) | 郵遞區號 | 105 |

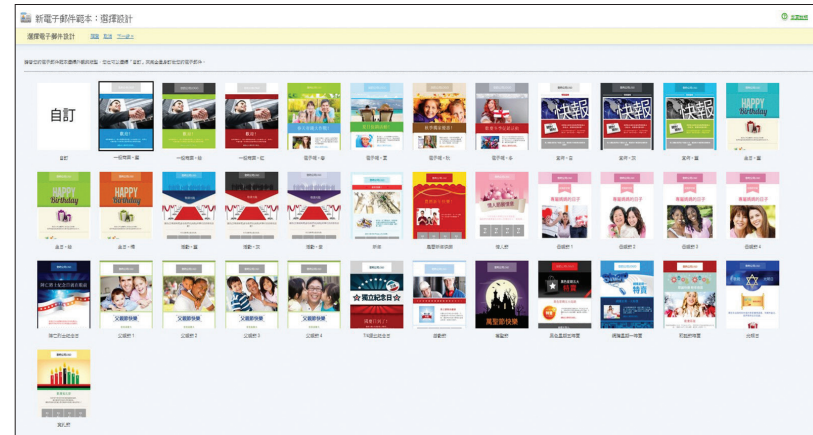
如欲了解更多詳情，請登入你的網路中心後點按連絡鍵；也可點按支援說明所提供的客戶關係管理系統說明及電子郵件行銷，閱讀詳盡的步驟教學，發揮這兩樣工具的力量。

發揮條理組織的最大力量

選擇一個最適合你的方式：

- 將你所有顧客的聯絡檔案頁面列印出來。每一次聯絡以後，都在這些檔案背後寫下記錄。
- 利用你網路中心的顧客管理系統。在你每次聯絡過後，在備註的地方寫下你的筆記。

電子郵件行銷



4

持續動能

為了能持續你的動能，請花些時間評量自己的表現；評量自己每天、每週及每季的進展。



事業經營程序：（小型與大量）

每周進程序 微量 4+1

- 週一至週四
- 物色 & 會談
- 週五
- 跟進

每天增加名單

| | | |
|-------------------|------------------------------|------------------------------|
| 一個新網站潛在顧客 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |
| 一個新超連鎖*事業潛在人選約定會談 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |
| 約定會談 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |
| 進行會談 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |
| 拓展你的人脈 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |

每月進程序 大量 4+1

- 第1周至第4周
- 物色 & 會談
- 每周五跟進
- 第五周
- 清理名單/大量跟進

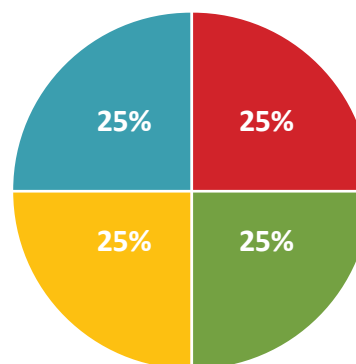
跟進

| | | |
|-----------|------------------------------|------------------------------|
| 你已經聯絡過的名單 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |
| 失約的會談邀約 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |
| 已經完成的會談邀約 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |
| 來自轉介的 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |
| 來自被動開發的名單 | <input type="checkbox"/> 已達成 | <input type="checkbox"/> 未達成 |

均衡建立

為能達成始終如一的结果，你必須與潛在人選在每個評估的階段，保持一定程度的互動。

- 新的潛在人選
- 熟識的潛在人選
- 新客戶
- 接近結案的人選



個人評估表

請回答下列問題，評估哪些部份表現優異，哪些部份需要加強。為你自己評分，0=沒有完成，3=還可以，5=做得很好

| 行動 | 評分標準0-5 | 備註 |
|-----------------|---------|----|
| 有參加每周線上課程 | | |
| 提交每週成果 | | |
| 參加12週行動計畫社團 | | |
| 完成每週挑戰 | | |
| 每天都與一位新網站潛在人選交談 | | |
| 每週預約一個會談 | | |
| 每週進行一個15分鐘諮詢 | | |
| 每週五重新整理跟進 | | |
| 完成3次的大量清理跟進 | | |
| 積極的拓展你的人脈 | | |

12週行動計畫總結果

在下方的表格中，寫下你的總結果，看看你的「儲豆罐」現在狀況如何。

| 行動 | 評分標準0-5 | 備註 |
|--------------|---------|----|
| 已連絡次數 | | |
| 網站會談次數 | | |
| 完成銷售的網站數量 | | |
| 數位行銷產品會談 | | |
| 完成數位行銷產品銷售 | | |
| 展示計畫次數 | | |
| 網路中心概論 | | |
| 網錄中心專業人士計畫概論 | | |
| 新超連鎖店主 | | |
| 新實體夥伴商店 | | |
| 新網路夥伴商店 | | |
| 參加大會門票 | | |

個人評估表

請回答下列問題，評估哪些部份表現優異，哪些部份需要加強。

| 行動 | 評分標準0-5 | 備註 |
|-----------------|---------|----|
| 有參加每週一晚上的研討會 | | |
| 提交每週成果 | | |
| 參加12週行動計畫社團 | | |
| 完成每週挑戰 | | |
| 每天都與一位新網站潛在人選交談 | | |
| 每週預約一個會談 | | |
| 每週進行一個15分鐘諮詢 | | |
| 每週五重新整理跟進 | | |
| 完成3次的大量清理跟進 | | |
| 積極的拓展你的人脈 | | |

12週行動計畫總結果

在下方的表格中，寫下你的總結果，看看你的「儲豆罐」現在狀況如何。

| 行動 | 評分標準0-5 | 備註 |
|--------------|---------|----|
| 聯絡次數 | | |
| 網站會談預約次數 | | |
| 完成網站會談次數 | | |
| 網站銷售 | | |
| 約定計畫展示時間 | | |
| 完成計畫展示 | | |
| 約定網路中心概論計畫展示 | | |
| 新超連鎖®店主 | | |
| 銷售新產品 | | |
| 購買美安公司國際年會門票 | | |