

> 12周行动计划



i

目录

第一章：介绍

- 如何使用本指南
- 每日&每周行动
- 准备12周行动计划
- 许下承诺

第二章：可运用资源

- 网路中心经营者专用
- 销售支援

第三章：12周行动计划

每周包含：每周主题、每日目标、每周挑战、周五跟进

- 第1周：起步
- 第2周：合格的会谈
- 第3周：守门人与语音留言
- 第4周：宣传美安网路中心产品
- 第5周：跟进策略
- 第6周：社群媒体
- 第7周：引进转介

- 第8周：人际关系团体
- 第9周：拓展人际关系
- 第10周：在商展中建立人际关系
- 第11周：以美安网路中心招募
- 第12周：顾客管理技巧

第四章：持续动能

- 均衡建立
- 进展评量

1

介绍

美安网路中心12周行动计划，可帮助你以网路中心计划成功建立自己的美安事业。遵循并实践行动计划，专注产生零售业绩，建立你的基本十顾客，并为你的超连锁事业找到新伙伴人选。

如何使用本指南

请前往www.mawc411.com/learn.html观看训练短片，了解当周主题，以展开每周的行动。使用影片内的资讯，完成该周设计来帮助到你达到每日目标的练习。

每日&每周行动

- 观看训练影片
- 完成每周挑战
- 达到每日目标
- 完成周五跟进
- 与合作伙伴/团队一同负起责任，报告自己的进度

准备你的12周行动计划

在开始前，确认你已将所需的成功要素备妥。

行事历：

- 超连锁事业说明会(UBP)、家庭事业说明会(HBP)、线上研讨会(Webinars)
- 网路中心授证训练
- 成功五要诀训练
- 其他全国会议联盟系统训练
- 地方研讨会/区域大会
- 世界大会/国际年会

网路中心：

超连锁店主必须拥有一个网路中心。如果你正在评估此事业，你可先成为网路中心实习生。

许下承诺

| | | | | | | | |
|---------|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-------|--|--|--|
| 开始日期： | | | | 结束日期： | | | |
| 责任挑战方式： | <input type="checkbox"/> 竞赛 | <input type="checkbox"/> 伙伴 | <input type="checkbox"/> 团队 | | | | |
| 每周训练： | <input type="checkbox"/> 竞赛训练 | <input type="checkbox"/> 训练短片 | | | | | |
| 每周成果： | <input type="checkbox"/> 挑战网站 | <input type="checkbox"/> 问责伙伴 | | | | | |

写下你的日期并勾选适合的选项。

负责任的合作伙伴/团队：

为了帮助你保持专注，提供你所需的支援，你可选择最适合你的每周挑战任务：

- 参加#weBVVolume竞赛：
www.webvolumecontest.com
- 在非竞赛期间，找一位伙伴一起合作，彼此向对方报告每周的结果。
- 加入我们的FB社团：请写电子邮件至 mawebcenters@marketamerica.com，我们会邀请你加入

2 可运用资源

美安网路中心提供两个多媒体支援的管道，分为提供给网路中心经营者的资源及提供给客户的资源。

网路中心经营者专用：

我们提供大量的可运用资源，帮助你在组织中复制网路中心计划的力量，包括网站、训练课程、各项资料及社群媒体。有了这些内容丰富的资源，分享机会与开展你的网路中心事业就更容易了。

网路中心事业机会：

www.mawc411.com/evaluate.html

- 下载投影片
- 观看网路中心概论课程介绍影片
- 预约网路中心概论课程

网站：

www.mawc411.com

www.webvolumecontest.com

社群媒体：

网路中心经营者FB社团

部落格：www.blogmawc411.com/blog/

Youtube：[officialmawc](https://www.youtube.com/channel/UC...)

专业团队：

| | | |
|--|--|--|
|  澳洲 | 1-800-549-581 | |
|  香港 香港销售支援 | 3071-5081 3071-4861 | hkwebcenters.com |
|  爱尔兰 | 1-800-778-459 | mawebcenters.co.uk |
|  新加坡 | 65-3158-7426 | mawebcenters.com |
|  西班牙 西班牙免付电话 | 34917371257 900-838-610 | marketespana.com mawebcenters.co.uk |
|  台湾 | 02-2162-6349 | mtwebcenters.com.tw |
|  英国 | 0800-587-1132 | mawebcenters.co.uk |
|  美国顾客服务 美国技术支援 美国销售支援 美国设计中心 | 1-800-343-2889 1-866-932-4357 1-866-287-8121 1-800-711-9145 | 美国境内电话：702-547-8395 designcenter@webcenters.com |

训练：

www.mawc411.com/online_wct.html

- 线上网路中心训练
- 现场网路中心训练
- 线上研讨会系列

www.webvolumecontest.com

- 训练影片
- 训练说明会

其他支援：

mawebcenters@marketamerica.com

sarahrose@marketamerica.com

jeremy@shop.com

sheliap@marketamerica.com

syreetan@marketamerica.com

可运用资源 (续前页)

销售支援:

美安网路中心经营数个网站、社群媒体账户及其他其他资源, 以提供充沛的客户支援。这些资源包含以客户为中心的丰富内容, 可成为绝佳的销售资源及客户资源。

网站:

www.mawebcenters.com

- 产品概论
- 客户支援
- 客户见证分享
- 设计范本
- 线上研讨会系列
- 你的网路中心

其他支援:



FACEBOOK
facebook.com/
officialmawebcenters



INSTAGRAM
instagram.com/
officialmawc



TWITTER
@Officialmawc411



客户专用
YOUTUBE频道
(Customer)
[www.youtube.com/user/
maWebCentersOfficial](http://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial)



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

其他支援:

即时交谈支援

newsletter@mawebcenters.com

help@mawebcenters.com

其他销售辅助工具:

电子书随身碟

产品单张

产品图文资讯

3 12周行动计划

第1周

起步

开始行动、策略规划、基本要务

日期

每日目标:

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战:

- 完成你的“为什么”
- 完成你的初步名单
- 完成你的策略计划
- 写下你对“你从事什么行业?”的答复
- 完成沟通评量

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

认清你的为什么：列出你建立事业的最首要原因。

第1周

初步名单建立：

找出有哪些人，是你已经认识，且可以联系或建立关系。选定一个产业后，开始逐栏写下资料。举例来说：餐厅。你认识谁经营餐厅吗？谁在餐厅工作？你曾去哪些餐厅用过餐？你知道谁可能认识其他与餐厅行业相关的人士吗？

| 拥有公司 | 在中小企业工作 | 与你做生意往来 | 有良好的联系 |
|------|---------|---------|--------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

使用Google搜寻这些潜在人选，拟订可与他们交谈的重点：他们有自己的网站吗？网站有更新吗？有使用社群媒体吗？

策略规划

| 零售 | 收入 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|----|--|------------------------|--|---------|--|-----------|--|--------|--|--|-------|--|----|--|-----------------|--|---------------|--|---------------|--|-----------|--|-----------|--|--------|--|----------|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 平均零售利润为US\$1000 3个合格会谈，能缔结1个销售 许多成功的销售，来自于3次或超过3次以上的跟进 | <ul style="list-style-type: none"> 每个超连锁店主，平均每月创造250 BV 平均每4次展示计划，即可招募一名新超连锁店主 GBV = 团体业绩点数 每周计划 = 团体与个人计划展示 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr><td>目标日期：</td><td> </td></tr> <tr><td>周数</td><td> </td></tr> <tr><td>零售目标（例如：US\$25,000的业绩）</td><td> </td></tr> <tr><td>需要的销售次数</td><td> </td></tr> <tr><td>需要的合格会谈次数</td><td> </td></tr> <tr><td>每周会谈次数</td><td> </td></tr> </table> | 目标日期： | | 周数 | | 零售目标（例如：US\$25,000的业绩） | | 需要的销售次数 | | 需要的合格会谈次数 | | 每周会谈次数 | | <table border="1"> <tr><td>目标日期：</td><td> </td></tr> <tr><td>周数</td><td> </td></tr> <tr><td>目标收入（US\$300/月）</td><td> </td></tr> <tr><td>左边组织需要的团体业绩点数</td><td> </td></tr> <tr><td>右边组织需要的团体业绩点数</td><td> </td></tr> <tr><td>左边组织达到250</td><td> </td></tr> <tr><td>右边组织达到250</td><td> </td></tr> <tr><td>计划展示总数</td><td> </td></tr> <tr><td>每周展示计划次数</td><td> </td></tr> </table> | 目标日期： | | 周数 | | 目标收入（US\$300/月） | | 左边组织需要的团体业绩点数 | | 右边组织需要的团体业绩点数 | | 左边组织达到250 | | 右边组织达到250 | | 计划展示总数 | | 每周展示计划次数 | |
| 目标日期： | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 周数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 零售目标（例如：US\$25,000的业绩） | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 需要的销售次数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 需要的合格会谈次数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 每周会谈次数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 目标日期： | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 周数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 目标收入（US\$300/月） | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 左边组织需要的团体业绩点数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 右边组织需要的团体业绩点数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 左边组织达到250 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 右边组织达到250 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 计划展示总数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 每周展示计划次数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

沟通评量

找出自己各项人际技巧中，影响你沟通技巧的项目。你的特长为何？你哪里需要改善？

| 以1到10分的方式，为自己在下列项目中打分数 | | |
|------------------------|----------------------------------|--|
| 态度 | 面带微笑、使别人微笑、消弭抱怨 | |
| 关心 | 了解潜在人选的相关资讯：家庭、事业、教育、嗜好、背景 | |
| 体贴 | 准时；尊重他们的时间；安排适当的跟进时间 | |
| 积极聆听 | 专注在潜在人选身上；眼神交流；避免干扰与分心；适时提问；適切回应 | |
| 非语言沟通 | 观察脸部表情、肢体语言，注意双方的空间掌握 | |
| 团队概念 | 尽量不要用“我”，而用“我们” | |
| 表达清楚 | 你是做什么的？你想要他们做什么？ | |

第2周

合格的潜在客户人选

打造合格的会谈，运用得到的资讯激励潜在客户人选

日期

每日目标：

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战：

- 收集潜在人选资料
- 利用你所查到的资料，写下你想要询问潜在客户人选的问题
- 排定并进行一场或更多场的“15分钟咨询”
- 补强各个沟通技巧不足的地方
- 确定所有的会谈邀约

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

第2周

研究潜在客户资料

运用Google、Bing、Yahoo、工商黄页、地方报纸、电视广告、车厢广告及/或社群媒体，收集潜在客户的资料。将收集到的资讯记录下来，利用资讯拟妥适当的问题，排定15分钟咨询。

- 他们有自己的网站吗？
- 网站看起来OK吗？
- 有更新内容吗？
- 能在Google找到他们的吗？
- 网站有行动版吗？
- 他们有使用社群媒体吗？
- 他们使用传统广告模式吗？

| 公司名称 | 搜寻研究 | 问题 | 15分钟咨询 |
|------|------|----|--------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

合格的会谈

想建立更多合格的会谈，请利用下方的清单，创造更大的成功机会。

| 项目 | 寻求 | 评量 |
|-----|---|----|
| 决策者 | 是业主本人吗？ 事业伙伴/营销人员/职员？参与者是谁？ | |
| 预算 | 有在任何地方做广告吗？ 有自己的网站或线上营销吗？ | |
| 兴趣 | 我们可以如何满足他们需求？关键问题？ 我们可以有机会提供吗？ | |
| 时机 | 他们有意愿现在进行吗？还在搜寻研究阶段？时间紧迫吗？这个会谈的时间适当吗？ | |
| 厘清 | 你可以坚定回答你是做什么的吗？有提到产品专员吗？你的潜在客户如何准备会谈？ | |
| 确认 | 确认所有决策者出席与否？ 时间、日期、时区、电话号码？ 是否事先写下你的问题？ | |

第3周

守门人与语音留言

透过与他人接触，与业主见面

日期

(守门人：负责帮老板过滤访客的员工)

每日目标：

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战：

- 写下你遇到的守门人名字
- 与所有的守门人打好关系/找出共同点
- 跟进时，务必提及他们的名字
- 练习两种不同的留言方式

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

第4周

宣传美安网路中心产品
宣传并销售其他的美安网路中心产品



日期

每日目标:

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战:

- 下载产品页及报价单
- 建立机会名单 (潜在人选, 现有客户)
- 决定你的接近方式并接触名单上人选
- 排定15分钟咨询
- 跟据对方回应拟定企划书
- 排定一个有产品专员参与的销售会谈

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

使用下方的表格来记录你产品的促销活动

第4周

| 公司名称 | 方式 | 15分钟咨询 | 送出企划书 | 订定销售会谈 |
|------|----|--------|-------|--------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

周五跟进

| 公司名称 | 联络人 | 网站 | 电话号码 | 下一步行动 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第5周

跟进策略

条理组织、突出重点、创造急迫感：运用于每周第五天及每个第五周

日期

每日目标：

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战：

- 建立名单并标注每位潜在人选
 - 你曾接触过的
 - 没有赴约的
 - 曾经会谈过的
- 订出针对每位潜在人选的下一步行动
- 运用你收集到的资料，拟定你的跟进计划

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

第5周

大量跟进：

每四周后，进行此活动一次。目标：确认你潜在客户的问题或疑虑，跟进以提供下一步骤且持续进行。

跟进技巧：

- 主动积极 — 务必营造出潜在人选有与你再次会谈的需求
- 要准时跟进
- 行事说话有条理，可于跟进时帮你表达出重点，并让对方与你相处愉快
- 试着借力对方的同业竞争局势
- 为你将如何跟进，及面临什么需解决的特殊问题，订出明确的行动计划

使用下方表格来标注每位潜在客户：

状态 1： 已联络；尚未订定会谈 **状态 2：** 没赴约 **状态 3：** 曾会谈过

| 潜在客户/公司 | 状态 | 需要跟进 | 备注 |
|---------|----|------|----|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

第5周

周五跟进

| 公司名称 | 联络人 | 网站 | 电话号码 | 下一步行动 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第6周

社群媒体

借力社群媒体的力量，与你的熟人合作并认识新潜在人选

日期

每日目标：

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战：

- 成为你名单上业主的粉丝
- 藉由FB上的员工建立关系
- 标签(#)搜寻练习

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

周五跟进

第6周

| 公司名称 | 联络人 | 网站 | 电话号码 | 下一步行动 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第7周

引进转介

了解转介的心理学，如何在给与得之间获得更多

日期

每日目标：

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战：

- 与你名单上的身分为“职员”的人士合作
- 混合主修
- 分享成功见证以建立信赖感
- 建立转介活动

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

第8周

人际关系团体

学习在专业的环境中建立人脉

日期

每日目标:

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战:

- 练习你的30秒自我介绍
- 找出并加入线上团体
- 找出本地人际关系团体

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

第8周

自我介绍

你从事什么工作？利用15-30秒的时间，描述你的工作。保留弹性空间，依照你交谈的人选，讲不同的句子。谈好处，而不是特色。“我帮助小型企业，利用更有效的解决方案，帮助他们事业成长。我们的团队不只是帮小型企业架设更好的网站，也帮助网站行销。”

我的30秒自我介绍

找出5个或更多的线上团体并加入他们

可寻找的团体形态：社群、小型企业、特定产业、受欢迎的社交团体

| 团体名称 | 平台 | 专长/特色 | 提供的发展方向 | 跟进 |
|------|----|-------|---------|----|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

本地社交团体机会

周五跟进

第8周

| 公司名称 | 联络人 | 网站 | 电话号码 | 下一步行动 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第9周

拓展人际关系

借力你的消费力；在熟悉的产业着力

日期

每日目标：

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战：

- 找出你消费的种类/产业，并找出同类别/产业但你未光顾过的地点，扩大你的消费地理范围
- 选一个你曾工作过的产业
- 找出5个可以让他们因为网站或其他产品获益的好理由
- 建立5个该产业潜在人选的名单

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

第9周

消费力量

身为产品和服务的消费者，你已经拥有这个力量。如果你是常客，业主和他们的员工，会更愿意与你交谈，这让你有机会与他们建立关系。顾客与业主的关系，也可以转换成业主与业主的关系。

找出你都在哪里花钱消费并开始发掘机会。同时，你也可以扩大消费地理范围，来拓展更多机会，让你寻找并创造更多商机。

| 我光顾的餐厅 | 新餐厅 |
|--------|-----|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| 我消费的服务 | 新服务 |
|--------|-----|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| 我光顾的零售商店 | 新零售商店 |
|----------|-------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

第9周

在熟悉的产业中着力

如果你曾经在特定的产业工作过，你的工作经验，可以为你建立你的事业经验。你可以利用这个经验来询问更多问题，并让这些潜在人选能更自在地与你交谈。

请记住，你要以谈论事业的优势，而不是特色的角度做交谈。特色是在会谈中才讨论。

| | |
|-----------------|--|
| 产业 | |
| 传统广告 | |
| 问题为何？ | |
| 网站可以如何帮助解决问题？ | |
| 线上行销可以如何帮助解决问题？ | |
| 新名单 | |
| | |

| | |
|-----------------|--|
| 产业 | |
| 传统广告 | |
| 问题为何？ | |
| 网站可以如何帮助解决问题？ | |
| 线上行销可以如何帮助解决问题？ | |
| 新名单 | |
| | |

举例来说：破产律师。

传统广告方式是黄页广告、告示板、报纸、电视、网站。困难之处 — 预约咨询、告知客户如何前来和跟进。网站可以提供线上预约解决方案、提供讯息以增加有效的初步咨询和跟进。线上行销可以吸引更多新客户。

周五跟进

第9周

| 公司名称 | 联络人 | 网站 | 电话号码 | 下一步行动 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第10周

在商展中建立人际关系

利用商展的机会来结识更多的企业主；学习在这些场合正确地建立人际关系

日期

每日目标：

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战：

- 找出附近的家庭用品展/商展
- 研究活动网站，看看哪些厂商会参展
- 尽量收集名片

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

周五跟进

第10周

| 公司名称 | 联络人 | 网站 | 电话号码 | 下一步行动 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第1週

以美安网路中心招募

学习辨识好的网路中心经营者潜在人选，如何做网路中心计划展示和启动新的网路中心经营者

日期

每日目标:

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战:

- 建立潜在人选名单
- 与他们联络
- 分享网路中心概论课程研讨会讯息
- 追踪记录进度

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

周五跟进

第11週

| 公司名称 | 联络人 | 网站 | 电话号码 | 下一步行动 |
|------|-----|----|------|-------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

第12周

顾客管理技巧

建立终身的客户；学习如何借力组织的力量，提供你的客户强力支援

日期

每日目标：

- 与一位新的网站销售潜在人选交谈
- 与一位超连锁事业潜在人选交谈
- 与一位潜在人选交谈关于新产品话题
- 约定一个会谈
- 增加你的名单

每周挑战：

- 建立候选人名单
- 与他们联络
- 利用你的网路中心建立电子邮件行销

| 星期一 | 星期二 | 星期三 | 星期四 | 星期五 | 星期六 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 | 与人交谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 | 约定会谈 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 | 新潜在人选 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 | 达成任务 |
| | | | | | |

第12周

说谢谢

当你有一个新顾客时，写封感谢卡给他，附上一些有帮助的资讯，比如技术支援联络电话。

让联络变得有价值

利用你的顾客名单，让你行事保持有条不紊，并且让定期的联络产生价值，而不是去请求。利用电话、电子邮件或电子邮件行销来做联系。

顾客联络档案

联系人详细信息

联系人详细信息 | 编辑 | 用户忘记密码 | 全部展开 | 全部折叠

| | | | |
|-------|-------|--------|----------|
| 姓氏 | 番 | 联系人类型 | 网站潜在客户 |
| 名字 | 小亚 | 联系人状态 | 可见 |
| 联系人ID | 45447 | 用户名称 | 3190 |
| 公司 | | 联系人拥有者 | 美安网路中心 |
| 职称 | | 语言/地区 | 繁体中文(台湾) |
| 网站名称 | 建立网站 | 谈话语言偏好 | 国(普通话) |
| 来源 | 网络 | 时区 | 亚洲/台北 |

电话号码

电邮地址

地址

| | | | |
|------|----------|------|-------------|
| 地址类型 | 办公地址 | 街道地址 | 復興北路101號14樓 |
| 国家 | 中华民国(台湾) | 邮政编码 | 105-10 |
| 县市 | 台北市 | 主要地址 | 是 |
| 乡镇市区 | 松山區 | | |

系统信息

| | | | |
|-----|-------------------------|-----|-------------------------|
| 建立于 | 2015年3月17日 上午 11:07 CST | 更新于 | 2015年3月17日 上午 11:23 CST |
| 建立者 | 美安网路中心 | 更新: | |

如欲了解更多详情，请登入你的网路中心后点按“联络”(Contact)键；也可点按“支援说明”(Help Guide)所提供的“客户关系管理系统”(CRM)说明及“电子邮件行销”(Email Campaigns)，阅读详尽的步骤教学，发挥这两样工具的力量。

发挥条理组织的最大力量

选择一个最适合你的方式：

- 将你所有顾客的联络档案页面打印出来。每一次联络以后，都在这些档案背后写下记录。
- 利用你网路中心的顾客管理系统。在你每次联络过后，在备注的地方写下你的笔记。

电子邮件行销

请为您的电子邮件模板选择外观与主题，您也可以选择「自定义」来完全自行设计您的电子邮件。

自定义

自定义 | 一般商业 - 蓝 | 一般商业 - 绿 | 一般商业 - 红 | 电子报 - 春

电子报 - 夏 | 电子报 - 秋 | 电子报 - 冬 | 宣布 - 白 | 宣布 - 灰

宣布 - 蓝 | 生日 - 蓝 | 生日 - 绿 | 生日 - 橙 | 生日 - 粉 | 活动 - 蓝

活动 - 灰 | 活动 - 紫 | 新年 | 农历新年快乐 | 情人节

母亲节 1 | 母亲节 2 | 母亲节 3 | 母亲节 4 | 情人节纪念日

父亲节 1 | 父亲节 2 | 父亲节 3 | 父亲节 4 | 7月4日独立纪念日

万圣节 | 万圣节 | 黑色星期五特卖 | 网购星期一特卖 | 圣诞节快

光棍节 | 情人节

预览 | 取消 | 下一步 >

4

持续动能

为了能持续你的动能，请花些时间评量自己的表现；评量自己每天、每周及每季的进展



事业经营程序：（小型与大量）

小型/每周 4 + 1
4天增加名单，1天跟进

每周工作程序
星期一至四

每天增加名单

| | | |
|------------------|------------------------------|------------------------------|
| 一个新网站潜在顾客 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |
| 一个新超连锁事业潜在人选约定会谈 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |
| 约定会谈 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |
| 进行会谈 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |
| 拓展你的人脉 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |

大量 4 + 1
4周建立事业，1周跟进

跟进/清理
星期五，每4周

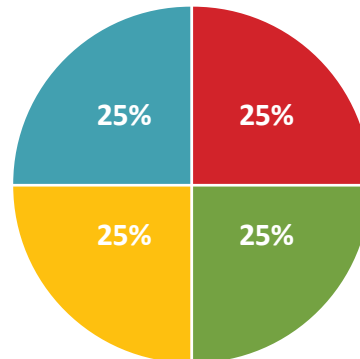
跟进

| | | |
|-----------|------------------------------|------------------------------|
| 你已经联络过的名单 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |
| 失约的会谈邀约 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |
| 已经完成的会谈邀约 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |
| 来自转介的 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |
| 来自被动开发的名单 | <input type="checkbox"/> 已达成 | <input type="checkbox"/> 未达成 |

均衡建立

为能达成始终如一的结果，你必须与潜在人选在每个评估的阶段，保持一定程度的互动。

- 新的潜在人选
- 熟识的潜在人选
- 新客户
- 接近结案的人选



持续动能 (续前页)

个人评估表

请回答下列问题，评估哪些部份表现优异，哪些部份需要加强。

| 行动 | 评分标准0-5 | 备注 |
|-----------------|---------|----|
| 有参加每周一晚上的线上研讨会 | | |
| 提交每周成果 | | |
| 参加12周行动计划社团 | | |
| 完成每周挑战 | | |
| 每天都与一位新网站潜在人选交谈 | | |
| 每周预约一个会谈 | | |
| 每周进行一个15分钟咨询 | | |
| 每周五重新整理跟进 | | |
| 完成3次的大量清理跟进 | | |
| 积极拓展你的人脉 | | |

12周行动计划总结果

在下方的表格中，写下你的总结果，看看你的“储豆罐”现在状况如何。

| 行动 | 总计 | 备注 |
|--------------|----|----|
| 联络次数 | | |
| 网站会谈预约次数 | | |
| 完成网站会谈次数 | | |
| 网站销售 | | |
| 约定计划展示时间 | | |
| 完成计划展示 | | |
| 约定网路中心概论计划展示 | | |
| 新超连锁店主 | | |
| 销售新产品 | | |
| 购买美安公司国际年会门票 | | |