




---

---

---

---

---

---

---

---

### 注意事項

關閉手機

禁止錄影或錄音

有任何問題嗎?

- 請將問題寫下
- 等到該部分告一段落時再發問
- 若聽到不懂的術語，請舉手發問，我們會以不同方式表達，讓你了解

檔案下載

[www.nfrcnclisstraining.com/](http://www.nfrcnclisstraining.com/)  
[www.nawc411.com](http://www.nawc411.com)

- 網路中心起步指南
- 網路中心授證訓練101講義

---

---

---

---

---

---

---

---

### 訓練評量

請在課程結束後，填寫資料

**「3分」表示符合你的期望**

- 請寫下意見
- 當你給「1分」或「5分」時，請在意見欄填寫原因
- 評分時，只可使用數字1到5
- 「0」、「6」或1到5以外的任何其他數字均為無效
- 請確保評核表的上面部分和下面部分都要填寫

班長會將評核表收齊，放入信封後密封，由授證轉學員寄交給公司

所有意見均為機密，但如果你希望訓練員知道你的意見，請將意見寫在「訓練員評核」的範圍

歡迎提供建設性的意見，讓我們改進

---

---

---

---

---

---

---

---



### 學習什麼內容?

我們要學習如何利用一個簡單且證實有效的系統讓我們在網路中心和SHOP.COM的事業獲得成功

請以輕鬆心情與我們一起開始！這個訓練其實非常有趣，而且可以互動交流！

我們來看一看今天的內容！

---

---

---

---

---

---

---

---



### 態度與知識

市場  
 產品優勢 & 見證  
 我們如何比較  
 我們如何幫助小型企業  
 建立自信 & 信念

---

---

---

---

---

---

---

---



### 目標設定

以零售利潤設定短期目標  
 以業績點數設定長期目標  
 10顧客、7人強  
 工作坊:  
 定義 & 計算初步的短期目標

---

---

---

---

---

---

---

---



**零售**

- 我們銷售什麼?
- 建立名單
- 簡易銷售法的5個步驟
- 工作坊
- 名單
- 現場示範簡易銷售法
- 角色互換示範
- 團體練習

---

---

---

---

---

---

---

---



**使用您的網路中心**

- 什麼是網路中心
- 設定您的網路中心
- 登入
- 使用銷售行事曆
- 業績點數
- 設計中心
- 您如何賺取佣金

---

---

---

---

---

---

---

---



**建立事業**

- 機會
- 評估網路中心的4個步驟
- 啟動新網路中心經營者或實習生

---

---

---

---

---

---

---

---



### 行動計劃 與 提問

- 本日總結

---

- 開始進行的行動計畫

---

- 問題與回答

---

---

---

---

---

---

---

---



### 態度與知識

市場  
產品優勢 & 見證  
我們如何比較

---

---

---

---

---

---

---

---



網路使全世界緊密相連！  
每個人都與網路連在一起。

你想一想就會發現，在某種程度或形式上，  
我們都是網路的消費者！

### 你都在哪裡

- 看新聞
- 交朋友
- 做研究
- 找產品
- 找服務
- 玩遊戲
- 聽音樂
- 買書
- 買雜誌
- 尋求建議

---

---

---

---

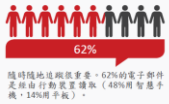
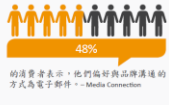
---

---

---

---

### 市場趨勢: 網路




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



世界就在線上

本地商家 & 團體都需要一個完整的解決方案

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



我們是合作夥伴  
美安全球公司  
美安網路中心  
你

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



請記得, 不是只有你  
請習慣說“我們”  
這是你和美安網路中心

我們 從事此事業超過15年  
我們 為成千上萬的客戶提供服務  
我們 有上百名公司員工  
我們 在全球23個不同國家開展業務

---

---

---

---

---

---

---

---

非常簡單! 我們討論的是一個已經證實、可複製的系統, 可提供小型企業主一個有效的網路營運!




---

---

---

---

---

---

---

---



我們可以幫助企業和團體以下:

增加利潤	提升生意的客流量
減少開支	增加互動
增加顧客的滿意度	行銷他們的生意

---

---

---

---

---

---

---

---

### 所有的銷售開始於態度

- 你什麼時候會推薦一部好的電影 / 一家餐廳 / 服務 / 產品?
- 想一想，為什麼你會做這些推薦
- 很簡單 - 你喜歡某樣事物且你想要幫忙!
- 你不會推薦你不喜歡或不了解的事物!
- 態度來自於你知道你可以幫忙

所以...要有態度，你必須有自信




---

---

---

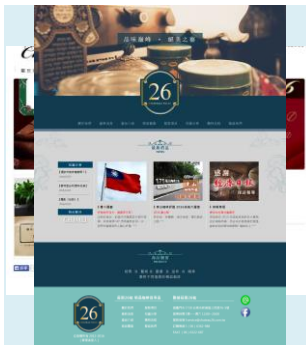
---

---

---

---

---



#### 網站效益 CHATEAU 26

“我們的網站，持續為我們的生意帶來訂單。我們特別喜愛社群媒體功能！在連絡客戶的開銷上，為我們節省大筆金額，甚至達到更好的效果 - 非常容易管理！”

---

---

---

---

---

---

---

---



#### 網站效益 FRUITS BOSS

“過去只把網站當作一張DM，依賴店內客戶的口碑行銷帶來有限的生意。現在我們不只是有了一個更漂亮的網站，可以精準的呈現產品質感，而且有些行銷工具可以使用。在我們上線的第一個月，就帶來6位數的線上銷售金額。”

---

---

---

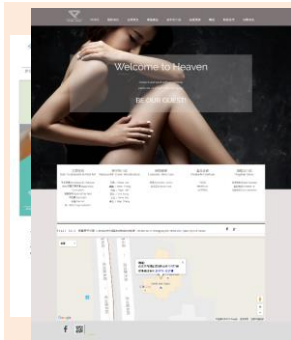
---

---

---

---

---



網站效益  
**PEARL NAIL**

“利用響應式網頁設計功能，讓影像的呈現更具質感，提升品牌價值。”

我們可以隨時更新網頁內容以及上架購物車產品，更新完成以後，就可以立即發布，以最快的時間讓我們的顧客獲得最新訊息。

線上預約的功能，讓我們的顧客可以更快、省事完成預約，這提升我們內部作業的便利性。

---

---

---

---

---

---

---

---

**我們有何不同之處**



我們的客戶不只需要一個網站，他們需要一個完整的線上行銷解決方案



來看一下，我們客戶的各式工具和選擇

---

---

---

---

---

---

---

---

**網站架設**



- 響應式網站
- 可完全客製化
- 維護簡易 / 拖放工具
- 登陸頁面、表格、收集名單
- 業主擁有完整的主控權
- 社群媒體、SEO & 其他工具
- 社群媒體、SEO & 其他工具

---

---

---

---

---

---

---

---



## 容易的內容管理 - 文字編輯




---

---

---

---

---

---

---

---

## 容易的內容管理-新增圖片




---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---



**網站設計**  
您的網站設計不只反映您的生意並且決定您將如何與您的訪客互動

**選項 1: 技術支援**  
網站顧客有無限的技術支援

**選項 2: 服務**  
購買設計套裝，我們的設計師能在網路中心解決方案的平台幫您完成專業的設計

[www.mawebcenters.com](http://www.mawebcenters.com)

---

---

---

---

---

---

---

---

設計中心




---

---

---

---

---

---

---

---

設計中心




---

---

---

---

---

---

---

---

設計中心



---

---

---

---

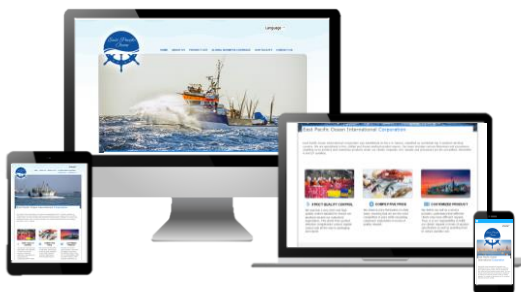
---

---

---

---

設計中心



---

---

---

---

---

---

---

---

設計中心



---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

### 電子商務工具

顧客希望購買清單	產品圖片縮放	產品比較	訂單記錄與「再次下單」	調整銷售價格的產品配置	多重帳單
顧客產品評論	產品標籤	銷售面板	看誰正在購物	以產品縮圖，加強產品項目搜尋結果	

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---



## 行銷工具

- SEO 搜尋引擎優化工具
- 社群媒體工具
- CRM 顧客關係管理
- 電子郵件行銷
- 網域名稱
- 電子郵件

---

---

---

---

---

---

---

---



### 數位行銷:

透過數位頻道，行銷您的生意

**選項 1: 技術支援**  
網站顧客可無限使用技術支援

**選項 2: 服務**  
購買數位行銷產品 (既有顧客或非網站顧客皆可購買)

---

---

---

---

---

---

---

---

設計	社群媒體	數位行銷
優質型響應式設計 訂製化設計 完整設計套裝	社群媒體管理 線上商譽管理 臉書廣告套裝	搜尋引擎自然排序 GOOGLE廣告 內文撰寫 WORDPRESS.ORG 會員管理 (僅限網站顧客)
BV	每月 BV, 零售利潤	每月 BV, 零售利潤

各項產品銷售價格, BV 和零售利潤:  
[WWW.MAWC411.COM/SUPPORT.HTML](http://WWW.MAWC411.COM/SUPPORT.HTML)

---

---

---

---

---

---

---

---

## 無限的魅力

 無限頁面	 無限修改	 無限流量
 無限電子郵件	 無限升級	 在無限支援、修改和升級之下，簡單有效的呈現效果

**現在已有...無限空間!**

我們幫助業主解決他們目前面臨的線上行銷挑戰




---

---

---

---

---

---

---

---



更多工具  
例如: Instagram



新網站特效 & 電子商務外掛程式



臉書銷售工具

---

---

---

---

---

---

---

---

### 絕佳的無限顧客支援

- 不限次數的協助網站維護
- 協助使用我們解決方案的所有功能&工具
- 一週7天、每天24小時服務
- 無比安全的網站代管設施-全年無休的安全監視系統，網站儲存於多層高效能Dell PowerEdge伺服器，資料中心的安全設計可免於火災、洪水、地震、斷電以及其他各種可能的災害。
- 雙層防火牆防護-使用Cisco PIX防火牆




---

---

---

---

---

---

---

---



我們比較好?  
國外語系支援

多國語言支援:

網路中心的網站、後台管理系統以及我們所銷售的網站皆支援英文、西班牙文、繁體和簡體中文

銷售支援、技術支援和設計中心皆有提供英文、西班牙文、中文及廣東話的服務

---

---

---

---

---

---

---

---

- 澳洲
- 巴哈馬
- 百慕達
- 加拿大
- 智利
- 中國
- 哥倫比亞
- 哥斯大黎加
- 多明尼加
- 厄瓜多爾
- 香港
- 印尼

- 愛爾蘭
- 牙買加
- 澳門 中國
- 墨西哥
- 紐西蘭
- 巴拿馬
- 菲律賓
- 新加坡
- 西班牙
- 台灣
- 英國
- 美國

**您的全球網路中心**  
您的網路中心可在全球美安市場國家與新興國家市場銷售!!  
您可以在本國領取零售利潤 & 業績點數!

---

---

---

---

---

---

---

---

我們如何比較?

產品特色	WebSolutions	GoDaddy	傳統公司	印刷公司
架設網站	一次性費用	一次性費用	一次性費用	一次性費用
代管	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
電子郵件	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
電子郵件行銷	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
社群媒體	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
手機版網站	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
統計	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
SEO 工具	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
顧客關係管理	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
安全性	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
支援	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$

---

---

---

---

---

---

---

---

## 顯而易見的選擇!

### 傳統網站公司

費用過高  
每個項目都需額外費用  
任何修改皆需依賴設計人員



全部包含  
專業性  
經濟實惠  
簡易維護  
無限支援  
自動更新  
為您省去麻煩

### 自己製作

套裝軟體的費用  
花時間學習套裝軟體  
外觀和功能容易出錯

### 低價代管服務商

每項服務皆需額外費用  
非常耗時  
支援有限

### 印刷公司

難以掌控網站  
依靠SEO套裝  
支援較不可靠

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



### 學習定義成功

記住一切建立於成功之上

要為自己的成功感到驕傲·  
提醒自己現有的成就·  
成功不是與他人比較·而是  
與自己比較!

不要再做你已經做過的事情·  
你想要成功·就要選擇超越  
過去

- ✓ 與人交談
- ✓ 發問問題且開始交談
- ✓ 與產品專員預約會談
- ✓ 做一名成功者!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## 目標設定

- 短期目標設定
- 長期目標設定
- 基本10顧客·7人強
- 目標設定工作坊

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



### 一起看一下 收入潛力

零售利潤

業績點數

成長潛力

#### 平均零售利潤：

美國、墨西哥、加拿大、澳洲: 美金 1,000  
英國: 英鎊 700  
香港: 港幣 7,700  
台灣: 台幣 32,000  
西班牙: 歐元800

#### 業績點數

網站銷售: 230 BV  
活躍網站顧客: 30 BV / 每月  
數位行銷產品銷售: 5-100 BV & 零售利潤/每月

\*本簡報中提到的收入等級範圍舉例說明，無意代表美安台灣公司超連鎖®店主的一般收入也無意表示任何超連鎖®店主皆可賺取同等收入，美安公司超連鎖®店主的成功與否取決於其在發展事業時的努力、才能與投入程度。

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 讓我們保持簡單 你目前的財務目標是什麼?

#### 短期目標

你的短期財務目標，可設定為  
增加你的超連鎖®事業現金流  
(零售利潤)

#### 長期目標

你的長期財務目標，可設定為  
增加永續收入  
(MPCP管理業績紅利計劃)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 哪些是您的短期目標?



事業目標

個人目標

- 旅行費用
- 讓事業獲利
- 會議 / 訓練課程
- 試用更多產品
- 幫助潛在對象起步

- 家庭度假
- 償還信用卡債務
- 假期購物
- 業餘消遣
- 一次性費用

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 舉例

全家明年去迪士尼世界度假，預算費用約

NT \$160,000 – NT \$192,000

(我相信你可以用比較便宜的方式，不過我們先用這個數字開始)

我們如何負擔這個費用，並透過我們的事業來達成目標？

---

---

---

---

---

---

---

---

## 讓我們保守估計

費用為NT \$192,000，每筆銷售有NT \$32,000的利潤

這表示平均銷售6個網站，就能完全支付全家的度假費用！！

這適用於任何有固定費用的目標

以NT \$32,000為計算單位，  
就可以準確估計，要達成目標需要銷售多少個網站！

---

---

---

---

---

---

---

---

## 哪些是您的長期目標?



事業目標

個人目標

- 永續收入
- 超連鎖\*店主級別
- 複製事業
- 幫助其他人達成他們的目標

- 家用、車子、生活方式
- 時間自由
- 教育
- 創辦慈善事業
- 遺產

---

---

---

---

---

---

---

---

每個網站銷售 · 產生230 BV

每個活躍客戶產生  
30 BV / 每月

數位行銷產品可帶來額外的  
BV和零售利潤



下載點: [WWW.MAWC411.COM](http://WWW.MAWC411.COM)  
零售利潤將支付到您超連鎖\*事業的虛擬帳戶

### 數位行銷解決方案BV與零售利潤指南

代碼	國家/地區-英國-德國-澳洲等附加稅	銷售價格	BV	WCO 零售利潤	代碼	國家/地區-香港	銷售價格	BV	WCO 零售利潤
8000	網頁設計套裝	\$389.00	50	\$3.00	HH8000	網頁設計套裝	HK\$389	50	HK\$0
8008	紅包設計套裝	\$389.00	50	\$3.00	HH8008	紅包設計套裝	HK\$3119	50	HK\$0
8007	專業設計套裝	\$399.00	50	\$3.00	HH8007	專業設計套裝	HK\$3200	50	HK\$0
8006	專業設計套裝+電子商務	\$949.00	60	\$5.00	HH8006	專業設計套裝+電子商務	HK\$7499	50	HK\$0
8009	會員管理系統	\$199.00	40	\$3.00	HH8009	會員管理系統	HK\$199	40	HK\$0
8012	澳洲-英國-澳洲-香港-意大利-加拿大	\$329.00	75	\$36.00	HH8012	澳洲-英國-澳洲-香港-意大利-加拿大	HK\$3209	75	HK\$200
8013	澳洲-英國-澳洲-香港-意大利-加拿大	\$569.00	100	\$30.00	HH8013	澳洲-英國-澳洲-香港-意大利-加拿大	HK\$569	100	HK\$200
8014	基本 Google Adwords	\$289.00	28	\$34.00	HH8014	基本 Google Adwords	HK\$1209	28	HK\$100
8015	高級 Google Adwords	\$449.00	35	\$21.00	HH8015	高級 Google Adwords	HK\$3201	35	HK\$100
8016	精英 Google Adwords	\$599.00	60	\$29.00	HH8016	精英 Google Adwords	HK\$4201	60	HK\$100
8017	寶貴 Google Adwords	\$149.00	56	\$34.00	HH8017	寶貴 Google Adwords	HK\$3204	56	HK\$100
8018	網際網路管理	\$299.00	20	\$5.00	HH8018	網際網路管理	HK\$1200	20	HK\$0
8020	社群媒體管理	\$199.00	20	\$15.00	HH8020	社群媒體管理	HK\$1119	20	HK\$117
8021	Facebook 廣告計畫	\$299.00	15	\$10.00	HH8021	Facebook 廣告計畫	HK\$1101	15	HK\$0
8026	大型網站套裝	\$1199.00	0	\$8.00	HH8026	大型網站套裝	HK\$999	5	HK\$0
8027	WordPress.org 計畫	\$119.00	0	\$19.00	HH8027	WordPress.org 計畫	HK\$99.00	0	HK\$119
8028	電子商務套裝	\$149.00	36	\$9.00	HH8028	電子商務套裝	HK\$1162	36	HK\$0
8029	基本 wordpress 廣告計畫	\$199.00	0	\$9.00	HH8029	基本 wordpress 廣告計畫	HK\$99	0	HK\$60
8031	高級 wordpress 廣告計畫	\$199.00	15	\$10.00	HH8031	高級 wordpress 廣告計畫	HK\$1112	15	HK\$19



### 增加顧客消費類別

您的顧客購買了一個網站  
之後，他們又想要行銷網站

銷售項目	零售利潤	BV
網站銷售	NT\$32,000	200 BV 30/ 每月
設計套裝		50 BV
社群媒體管理	NT\$480/每月	20 BV/每月
廣告	NT\$270/每月	24 BV/每月
總銷售利潤	NT\$33,570	339 BV
總循環點數	NT\$ 1570/ 每月	89 BV/ 每月

您可以網站銷售或是數位行銷產品銷售開始發展關係，  
增加顧客的消費類別



終極目標是要複製「基本10顧客，7人強」。我們看一看，做為網路中心經營者，如何達成此目標。

請記住，每一筆銷售還可以帶來起始的230 BV及每月30 BV

這代表只要有10位活躍的網站客戶，每月就能產生300 BV

而且這表示，從所有的首次銷售計算，就可以累積2300 BV

在設定長期目標時，要記得將BV列入計算

---

---

---

---

---

---

---

---

業績點數零售目標  
每月至少 300 BV

多數超連鎖\*店主:  
10-15位優惠顧客累積 300 BV

網路中心經營者  
30 BV\*10 位活躍網站顧客=300 BV/每月



---

---

---

---

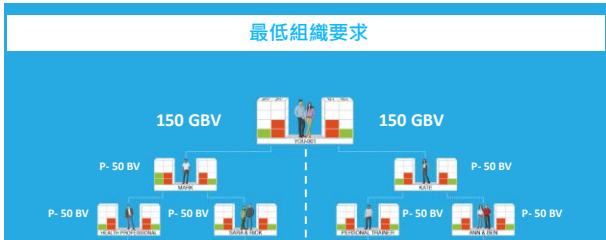
---

---

---

---

### 最低組織要求



僅以個人最低使用為例  
沒有顧客  
小的增值者

---

---

---

---

---

---

---

---

### 組織達成10顧客、7人強

個人使用 & 購物年金  
每月活躍顧客  
更多重要的增值者

---

---

---

---

---

---

---

---

## 目標設定工作坊: 零售 (短期目標)

2

目標設定

零售銷售 - 零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標

**短期目標**

零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標

零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標

**您想要達成什麼目標**  
決定在接下來的90天內，你需要支付的費用的三件事情

- 完成練習**
- 目標日期
  - 零售目標
  - 需要多少銷售
  - 需要多少合格會談
  - 每周會談數量

---

---

---

---

---

---

---

---

## 目標設定工作坊: 事業 (長期目標)

2

目標設定

零售銷售 - 零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標

**長期目標**

零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標

零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標 - 零售中心零售額目標

**您想要達成什麼目標**  
寫下你的長期目標

- 完成練習**
- 目標日期
  - 每月收入目標
  - 需要多少團體業績點數
  - 團隊點數
  - 計畫展示
  - 需要多少新夥伴
  - 每周計畫展示次數

---

---

---

---

---

---

---

---



## 零售

- 潛在客戶名單
- 就定位
- 簡易銷售法：成功5步驟
- 零售工作坊

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---



簡易銷售系統是建立於銷售會談，再借力我們的專業團隊，協助您處理疑難問題

這就是“轉介接觸法”

簡單 & 有效

---

---

---

---

---

---

---

---

專業團隊包含：



產品專員



設計中心 & 數位行銷團隊



顧客服務

---

---

---

---

---

---

---

---

建立名單：機會隨處可見



---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

**你認識誰?**  
一次填入一個行業，逐欄填入

- 餐廳
- 承包商
- 律師
- 健身房
- 美容院
- 汽車修理
- 牙醫
- 醫生
- 園藝
- 零售商店
- 社團
- 教會
- 以及更多!

**步驟一**  
建立名單

請填一處企業	為個人的中小企業工作	與家人有關聯的企業	有良好的關係

---

---

---

---

---

---

---

---

**多了解您潛在顧客的現況**

**步驟二**  
研究潛在對象

- 激勵自己打電話給他們
- 幫自己準備好的問題來詢問潛在對象

利用1分鐘的時間研究潛在對象  
舉例: GOOGLE 你最喜歡的餐廳並寫下筆記:

- 他們現在有網站嗎?
- 網站有什麼好的地方嗎?
- 網站有一直在更新嗎?
- 他們有使用社群媒體嗎?

---

---

---

---

---

---

---

---



步驟三  
接觸潛在顧客

- 你好！今天怎麼樣？
- 或是「最近怎麼樣？」
- 有什麼進展嗎？
- 最近生意如何？
- 經濟不景氣對你們有什麼影響嗎？
- 是呀！這些日子我常聽到許多這類消息，你的網站是否能幫你面對這些負面影響？
- 你的網站運作得如何？

了解你該採用的銷售策略之後，就要開始接觸你的潛在對象！

如何開啟話題？

---

---

---

---

---

---

---

---

對話行銷！

請記住，發問的人可以掌握整個交談的內容

1. 社交
2. 工作如何？/生意如何？
3. 你的網站運作得如何？

如果我問的是生意和網站，猜猜我們要談什麼... 當然是他們的生意和網站！

---

---

---

---

---

---

---

---

你問了問題之後，  
會發現他們的答覆，不外乎以下的答案：

他們沒有網站 – 這很好！現在你就能幫助他們了！

網站很糟 – 這更好，因為你就能幫助他們了

「我正在架設一個網站」 – 這很好，問他們經營了多久的時間

網站很好 – 那當然很好！現在只提幾個問題，如果不如預期，你只需在六個月後再跟進追蹤即可

---

---

---

---

---

---

---

---

如果他們說

很好啊!



接著發問問題

- 你喜歡什麼部份?
- 有什麼地方, 你希望你的網站擁有的功能, 但現在沒有辦法做到的?

充滿自信 · 記住 · 只要提出問題

---

---

---

---

---

---

---

---

如果他們說

實在很糟!



接著發問問題

- 有什麼問題嗎?
- 你的網站有什麼地方功能不足嗎?

充滿自信 · 記住 · 只要提出問題

---

---

---

---

---

---

---

---

如果他們說

我沒有網站!



接著發問問題

- 你想過架設一個網站嗎?
- 為什麼你不想有一個網站?

充滿自信 · 記住 · 只要提出問題

---

---

---

---

---

---

---

---

如果他們說

我正在架設我的網站!



接著發問問題

- 很棒!是誰幫你架設的網站?
- 你已經進行多久了?
- 你有考慮其他選擇嗎?

充滿自信 · 記住 · 只要提出問題

---

---

---

---

---

---

---

---



您預約會談並提及產品專員

步驟四  
預約會談

當您已經問了5或10個問題 · 同時知道問題的癥結所在 · 這就是安排會談的好時機

您的潛在對象向你發問 = 購買跡象

此時針對他們的問題提供解決方案」

---

---

---

---

---

---

---

---

### 預約會談

「Joanne, 我跟一家很棒的公司一起合作 · 他們有一個專門的部門 · 在幫助小型企業做網路生意。

如果你有空的話 · 我可以幫你跟一位產品專員安排會談 · 妳可以評估看看 · 這是否對你們公司有幫助」

就是這麼簡單!

---

---

---

---

---

---

---

---

## 簡易銷售法: 轉介行銷

這正如推薦他人一樣簡單	向推薦對象強調，你在跟一家很棒的公司合作！	你針對問題提供解決方案！
免除你回答問題的壓力	你已經告訴對方，這個領域並非你所專長	你已經告訴對方，誰可以回答他們的問題

---

---

---

---

---

---

---

---

確認會談是非常重要的!

你可以打電話、發電子郵件或簡訊等方法，提醒你的潛在客戶會談的時間

以肯定的口氣進行確認



### 步驟五 諮詢 & 確認

「嗨，Sue，我是Sarah Rose。美安網路中心的工作人員很高興明天中午與你開會！」

我想確認，我提供給他們的電話號碼完全正確，你和你的夥伴號碼是不是...，還有，我要確認你開會時可以上網。

太棒了！你如果有什麼問題，一定要向他們提出來－他們都是專業人士，我相信他們能夠幫助你！」

---

---

---

---

---

---

---

---

排定會議時間和日期

所有決策者都要參與

交換主要聯絡人電話號碼

確認潛在客戶在電話會議時，電腦上的瀏覽器是最新版本

鼓勵你的潛在客戶寫下所有可能的問題，向產品專員提出發問

### 確認會議清單




---

---

---

---

---

---

---

---

排定一個15分鐘諮詢  
確認 & 加強會議的品質

下載  
[WWW.MAWC411.COM](http://WWW.MAWC411.COM)

購買 (50頁筆記本)  
網站設計 & 管理評估  
產品代號: T66382B

數位 & 社群媒體管理評估  
產品代號: T66282B

企業支出評估  
產品代號: T66482B

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

簡易銷售法工作坊: 建立名單

請選一個企業	為個人與中小企業工作	與本人有業務往來	有良好的聯繫

由您的名單開始

選擇一個行業

逐欄填入

搜尋研究潛在對象

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

簡易銷售法工作坊



現場示範

我扮演業主  
你扮演網路中心經營者

形容一下這位“業主”以及目前你與他們的關係

形容一下你預計怎麼連絡這位業主(打電話、親自拜訪)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 簡易銷售法工作坊

你扮演業主  
我扮演網路中心經營者

形容一下這位“業主”以及目前你與他們的關係

形容一下你預計怎麼連絡這位業主  
(打電話、親自拜訪)



---

---

---

---

---

---

---

---

### 簡易銷售法工作坊：現場示範



與課堂上的另一位學員，兩人一組開始練習  
輪流扮演網路中心經營者並試著安排會談

- 熟能生巧！**
- 情緒鎮定 / 表達流暢
  - 從容不迫
  - 言談風趣
  - 從錯誤中學習

---

---

---

---

---

---

---

---



### 使用你的網路中心

- 你需要一個網路中心
- 設定你的網路中心
- 登入你的網路中心
- 使用銷售行事曆
- 業績點數
- 設計中心
- 如何賺取收入

---

---

---

---

---

---

---

---

開始銷售解決方案前，您必須擁有一個網路中心！

超連鎖店主：如何成為網路中心經營者

登入您的超連鎖®事業系統和選擇“購買產品” · 輸入代碼

購買網路中心

國家	代碼	費用	BV
美國	6040	\$350	300
加拿大	C6040	\$430	300
墨西哥	MX6040	\$6,209.68	300
澳洲	76040	\$350	300
台灣	T6040	NT\$11,200	300
香港	HK6040	HK\$2,730	300
英國	UK6040	£199	250
西班牙	EU6040	€255	300
新加坡	SG6040	SG\$455	300

購買重新啟動網路中心

國家	代碼	費用	BV
美國	6040RA	\$150	0
加拿大	C6040RA	\$165	0
墨西哥	MX6040RA	\$2,661.29	0
澳洲	76040RA	\$150	0
台灣	T6040RA	NT\$4,800	0
香港	HK6040RA	HK\$1,170	0
英國	UK6040RA	£72	0
西班牙	EU6040RA	€110	0
新加坡	SG6040RA	SG\$195	0

\* 以上價格為2015年8月公佈

網路中心新人快速啟動組合

以網路中心經營者身分 · 啟動你的超連鎖®事業

你的網路中心新人快速啟動組合包含：

加入成為超連鎖®店主  
(300 BV & 3 個商業發展中心)

超連鎖®店主入門資料套裝

事業建立資料

美安網路中心專業團隊支援

國家	代碼	費用	BV
美國 (英文)	1573	\$399	300
美國 (中文)	1573CHN	\$399	300
美國 (西班牙文)	1573SP	\$399	300
加拿大	C1573	\$545.91	300
	C1573CH	\$545.91	300
	C1573SP	\$545.91	300
墨西哥	MX1573	\$6,897.33	300
澳洲	71573	\$439	300
台灣	T1573	NT\$13,740	300
香港	HK1573	HK\$3,237	300
英國 (英文)	UK1573	£199	200
英國 (西班牙文)	UK1573SPN	£199	200
西班牙	EU1573	€206.61	200
新加坡	SG1573	SG\$499	300

\* 以上價格為2015年8月公佈

啟動您的網路中心

[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com) 並點選“啟動網路中心”



致勝組合

學習如何導覽你的網路中心  
[www.mawc411.com/launch.html](http://www.mawc411.com/launch.html)



設定你的網路中心

歡迎加入網路中心，你的網路中心已經具備所有你需要管理你的網路事業的工具。在你起步之前，你需要啟動並設定你的網路中心。

---

---

---

---

---

---

---

---

啟動你的網路中心事業  
[www.mawc411.com/launch.html](http://www.mawc411.com/launch.html)




---

---

---

---

---

---

---

---

登入你的網路中心  
[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com) 並點選“網路中心登入”(或透過超連鎖®事業帳戶)



致勝組合

---

---

---

---

---

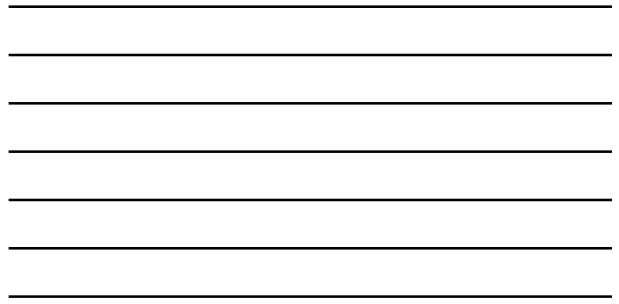
---

---

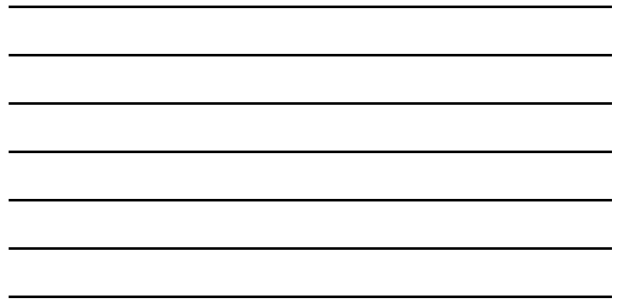
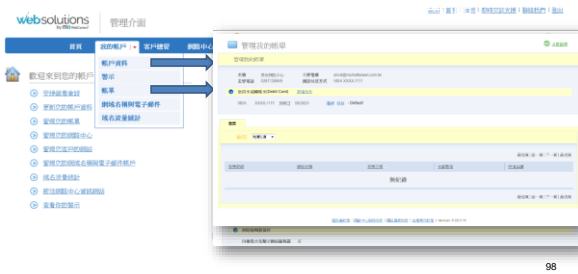
---



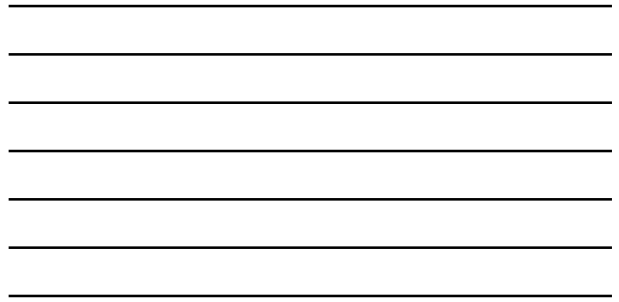
### 網路中心 4.0 版本: 首頁



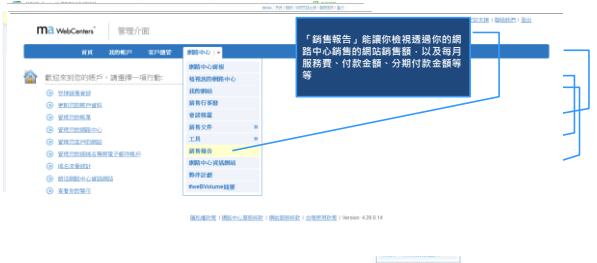
### 網路中心 4.0 版本: 我的帳戶



### 網路中心 4.0 版本: 管理客戶網站



網路中心 4.0 版本其他工具




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

協助選項

- 頁面有「本頁說明」功能
- 你也可以從網頁上方的選單列、線上手冊以及線上即時對話支援取得協助
- 你也可以利用網站導覽，依照導覽所提供的步驟操作網路中心




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

安排銷售會談



- 點選“安排銷售會談”

---

---

---

---

---

---

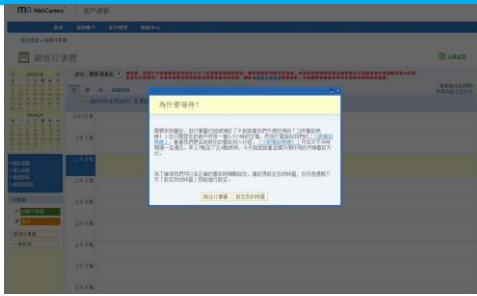
---

---

---

---

設定你的時區




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

安排銷售會談



- 點選你想要的日期
- 在想選擇的時間表上點擊「安排銷售會談」

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

安排銷售會談



- 選擇您要進行的會談種類

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

步驟一：網路中心經營者(WCO)聯絡人資料



- 務必輸入你的聯絡人資料
- 產品專員將在開會時間之前與你聯繫·確定重要細節

---

---

---

---

---

---

---

---

步驟二：選擇聯絡人類別



- 選擇「原有聯絡人」或是「建立新聯絡人」(我們在此示範「建立新聯絡人」)

---

---

---

---

---

---

---

---

步驟二：建立新聯絡人



填妥您的網站潛在客戶聯絡資料  
請詳細填妥必要資料·以利安排會談

---

---

---

---

---

---

---

---

### 建立簡訊提醒資訊

**主要潛在客戶簡訊提醒資訊**

只要在銷售會前10分鐘發送簡訊提醒潛在客戶，請輸入或選擇以下資訊：

潛在客戶簡訊提醒電話

潛在客戶簡訊提醒公司 -- 請選擇 --

您的簡訊發送人電郵

簡訊提醒內文

您好，這是一封禮儀性的簡訊。您與經銷中心的會談即將在10分鐘後開始，我們將在會談中介紹經銷中心的網站特色與優點，並回答您關於網站的任何問題，請稍後，我們將再致電給您。

< 返回

- 您可以在會談前的10分鐘，發送簡訊提醒您的潛在對象
- 簡訊收費費率，將依不同的電話公司而有所不同 \*此服務僅提供於美國本地



### 步驟三: 與會者

**銷售行事曆**

請輸入與會者的姓名與電話號碼，該會談的與會者最多為兩位（或視您是否選擇「下一步」以邀請此步驟）。

請輸入與會者 1 姓名 \*

請輸入與會者 1 電話 \*

請輸入與會者 2 姓名 \*

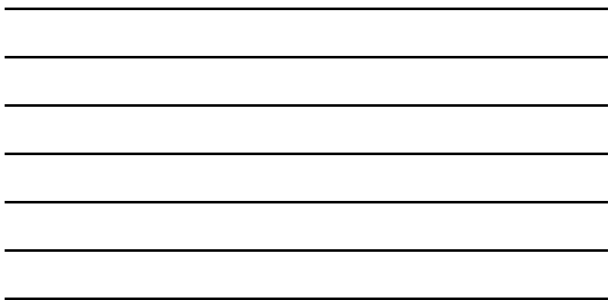
請輸入與會者 2 電話 \*

請輸入與會者 3 姓名 \*

請輸入與會者 3 電話 \*

< 返回

- 填妥所有與會人士的姓名、職稱及電話號碼
- 確定所有的決策者都會出席該次會談
- 有時決策者不一定是經營者



### 步驟四：公司名稱與產業類別

**獨立會談 - 4之10**

請輸入或選擇個人的公司名稱、行業。此選擇一體兩面設計。

網站名稱 \*  [查詢是否可用](#)

公司名稱 \*

網站語言/地區 \* 繁體中文(臺灣)

行業 \*

網站設計 (請選擇一項) \*

  
圖庫 1

  
圖庫 2

  
圖庫 3

1-3 全部 3

< 返回

- 輸入網站名稱
- 輸入公司名稱
- 選擇產業類別
- 選擇區分顏色



### 步驟四：網站名稱與產業類別

- 在這個步驟，我們會提供登入顧客網站的相關資料。

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 步驟五：設定價格

- 如果選擇「設計中心獎勵優惠」，總價將包含一套設計組合費用。
- 如果選擇「設計中心升級優惠」，設計組合的費用會另外計算，不包含於總價中。

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 步驟六：放置業績點數

網站銷售放置ID*	
網站銷售-分中心號碼*	001
簡報網站放置ID*	
簡報網站-分中心號碼*	001
設計與數位行銷產品-基礎費ID*	
設計與數位行銷產品-分中心號碼*	001

- 初次銷售的業績點數放置位置
- 每月循環業績點數的放置位置
- 每月循環業績點數的放置位置日後可透過客戶管理功能更改至不同位置

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 步驟七：安排會談日期與時間



- 點選合適的日期
- 點選「請選擇」，所有可供選擇的時間就會出現
- 如果沒有您想選擇的時間，請致電02-2162-6349，我們將盡力找出適合您的時間

---

---

---

---

---

---

---

---

### 步驟八：確認資訊



- 確認聯絡人資料
- 檢查要寄給潛在客戶的「確認信」資料無誤

---

---

---

---

---

---

---

---

### 步驟九：備註欄



- 與產品專員分享關鍵重要訊息
- 條列式敘述的效果最好；盡量不要使用一整段文字詳述
- 分享所有可能幫助產品專員了解潛在客戶的訊息，讓專員掌握重點
- 將您從15分鐘諮詢中所收集的資訊分享给產品專員

---

---

---

---

---

---

---

---

### 步驟十: 同意條款



- 在完成會議設定前，你必須同意條款與守則

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 選擇會談類型 - 數位行銷產品會談 (DMP)



- 選擇您想要進行會談的類別

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 步驟一：網路中心經營者(WCO)聯絡人資料



- 務必輸入你的聯絡人資料
- 產品專員將在開會時間之前與你聯繫，確定重要細節

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



步驟二：選擇聯絡人類別



- 選擇「原有聯絡人」或是「建立新聯絡人」(我們在此示範「建立新聯絡人」)

---

---

---

---

---

---

---

---

步驟二：建立新聯絡人

填妥您的網站潛在客戶聯絡資料，請詳細填妥必要資料，以利安排會談

---

---

---

---

---

---

---

---

建立簡訊提醒資訊

- 您可以在會談前的10分鐘，發送簡訊提醒您的潛在對象
- 簡訊收費費率，將依不同的電話公司而有所不同

\*此服務僅提供於美國本地

---

---

---

---

---

---

---

---

步驟三: 與會者



- 填寫所有與會人士的姓名、職稱及電話號碼
- 確定所有的決策者都會出席該次會談
- 有時決策者不一定是經營者

---

---

---

---

---

---

---

---

步驟 4: 選擇數位行銷產品



- 選擇您潛在顧客感興趣的產品
- 您可以選擇多樣產品

---

---

---

---

---

---

---

---

步驟 5: 潛在顧客資料研究



- 在這個頁面盡可能提供所有詳細資料
- 這些資料將用來建立您潛在顧客的檔案資料
- 在會談時，我們會根據這份資料檔案，來了解他們目前正在進行的行銷活動，並規畫我們可以提供的服務

---

---

---

---

---

---

---

---

## 步驟七：安排會談日期與時間



- 點選合適的日期
- 點選「請選擇」，所有可供選擇的時間就會出現
- 如果沒有您想選擇的時間，請致電02-2162-6349，我們將盡力找出適合您的時間

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 步驟八：確認資訊



- 確認聯絡人資料
- 檢查要寄給潛在客戶的「確認信」資料無誤

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 步驟九：備註欄



- 與產品專員分享關鍵重要訊息
- 條列式敘述的效果最好，盡量不要使用一整段文字詳述
- 分享所有可能幫助產品專員了解潛在客戶的訊息，讓專員掌握重點
- 將您從15分鐘諮詢中所收集的資訊分享給產品專員

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





### 銷售支援

#### 銷售支援團隊可以:

- 透過線上示範，主持一場完整且專為你客戶量身打造的产品說明
- 提出精準的問題，找出所需資料，決定該展示哪些對客戶而言最重要的特點
- 建立關係
- 協商價格
- 跟進潛在顧客，直到他們購買產品或要求從我們的清單上移除
- 與你跟進，幫你掌握銷售進度
- 完成銷售

#### 銷售支援團隊無法:

- 親自到潛在顧客所在位置展示產品
- 設計網站
- 提供技術支援 (請聯絡我們的顧客服務團隊)
- 雖然我們開放每週7天，每天24小時服務，此服務時數並無開放至銷售支援團隊

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



服務說明

## 06.

設計服務

以你的專業式樣設計  
設計、開發、測試、部署  
網頁與移動裝置。由美  
國設計中心之專業設計  
團隊為你提供專業的  
服務，滿足你的專業  
需求與期望。

www.Center.com

### 設計中心

可以由產品專員提供建議，讓我們的設計中心團隊，規畫一個完全客製化的網站。

這就是設計中心

增加價值!

你的客戶可以有更好的經驗!

客戶可以從設計中心挑選哪些設計?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**優質的響應式設計版型 - 40 BV**  
可自新增的優質響應式設計庫選擇

**訂製版型套裝 - 50 BV**  
訂製首頁，訂製的1頁內容頁

**經典設計套裝 - 50 BV**  
訂製首頁，訂製內容頁，5頁內容頁，訂製電子報設計，訂製行動網站設計，域名與電子郵件設定，網站上線前提供30分鐘教學

**專業設計套裝 - 50 BV**  
訂製首頁，訂製內容頁，10頁內容頁，訂製電子報設計，訂製行動網站設計，域名與電子郵件設定，網站上線前提供30分鐘教學

**專業設計套裝包含電子商務 - 50 BV**  
訂製首頁，訂製內容頁，10頁內容頁，50樣產品與資料輸入，訂製電子報設計，訂製行動網站設計，域名與電子郵件設定，網站上線前提供30分鐘教學

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 設計中心

所有套裝均可在網站啟動時一起購買，其費用可併入網站售價

設計中心套裝售出後的兩個工作日之內，負責的專案經理會致電購買套裝的客戶，開始進行設計

開始索取相關資訊、文件、圖像及授權，以利執行專案

我們的團隊表現卓著，他們會確認專案持續進行，且滿足客戶需求



---

---

---

---

---

---

---

---

### 您如何幫助設計中心增加價值？



#### 支援專案經理

有時候顧客需要有人幫忙將內容收集完成以及提供意見  
當顧客需要協助時，您可以幫助您的顧客以及/或鼓勵您的顧客打電話給他們的專案經理尋求協助!

---

---

---

---

---

---

---

---

### 信用卡付款

銷售完成後約2-3週，您可以獲得此筆收入

在UNFRANCHISE.COM.TW網站的「下載」欄位選項，你可以找到時間表



---

---

---

---

---

---

---

---

十月						
SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
27 網站成交	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16 分派銷售利潤	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**分期付款的利潤分發方式相同**  
你的顧客何時支付費用以及你何時可以領取佣金

每月	付款	你的佣金
第一個月	保證金(成本+任何加購項目) 每月管理費用	2-3 週以後，支付零售利潤 230 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品
第二個月	1/3的網站設立費餘額 如有加購其他產品 每月管理費用	2-3 週以後，支付零售利潤 30 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品
第三個月	1/3的網站設立費餘額 如有加購其他產品 每月管理費用	2-3 週以後，支付零售利潤 30 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品
第四個月	1/3的網站設立費餘額 如有加購其他產品 每月管理費用	2-3 週以後，支付零售利潤 30 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品
第五個月	每月管理費用	30 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**信用卡付款- 授權書**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

每位客戶皆需填寫這份表格， 非常重要！	有助於保障你和你的事業
在完成交易後，請客戶填寫	透過系統證明客戶 向你同意並完成此筆銷售

---

---

---

---

---

---

---

---



**建立事業**

- 事業機會
- 檢視此項事業機會的4個步驟
- 啟動新的網路中心經營者或實習生

---

---

---

---

---

---

---

---

美安網路中心計劃是一個已經證實的系統

即刻產生現金流!	建立成功的 超連鎖®事業
----------	-----------------

\*本簡報中提到的收入等細節請參閱說明。無意代表美安台灣公司超連鎖®店主的一般收入也無意表示任何超連鎖®店主皆可賺取同等收入。美安公司超連鎖®店主的成功與否取決於其在發展事業時的努力、才能與投入程度。

---

---

---

---

---

---

---

---



## 成功的網路中心經營者特質

我們的系統是建立在與業主交談  
並借力專業團隊來幫助他們做最佳的線上呈現

具有什麼樣的特質 · 是最佳的網路中心經營者人選?

友善的   積極的   自我要求   超連鎖®店主的潛在對象  
組織化   善於與人往來   善於社交

---

---

---

---

---

---

---

---

### 第一步是展示超連鎖®事業 最大的收益來自於業績管理紅利計畫(MPCP)



**分享商機**  
22分鐘影片、投影片、超連鎖®事業  
說明會  
回答問題  
重點: 美安網路中心是獨家品牌

永遠以重要的事為優先

---

---

---

---

---

---

---

---

### 分享資源引起興趣 [WWW.MAWC411.COM](http://WWW.MAWC411.COM) / UNFRANCHISE



下載  
[WWW.MAWC411.COM](http://WWW.MAWC411.COM)

購買 (5本一組)

**B2B 服務目錄**  
重點說明我們公司提供的  
所有服務  
產品代號: T661B2B

---

---

---

---

---

---

---

---



分享網路中心商機

[MAWC411.COM](http://MAWC411.COM)

點擊“評估”

---

---

---

---

---

---

---

---



分享網路中心商機的3種方式

[www.mawc411.com/evaluate.html](http://www.mawc411.com/evaluate.html)

1. 下載投影片並展示
2. 參加實體網路中心概論課程
3. 觀看概論課程影片

這與我們進行“計畫展示”的方式非常類似，你可以自己展示計畫、參加概論課程或觀看概論課程的影片。

---

---

---

---

---

---

---

---



**產品 & 服務**  
我喜歡這個產品/服務嗎？它們有市場嗎？

**獲利能力**  
這個機會商機的潛力有多少？

**系統**  
這個系統如何運作？

**支援**  
我能否支援可幫助我的事業成長？

**如何起步**  
我有興趣起步嗎？

了解這些內容且做出一個經過深思熟慮的決定，是非常重要的。讓這個決定幫助你進入這個事業，而不是由你自己創造一個新的事業。

---

---

---

---

---

---

---

---

與網路中心經營者拓展事業，能幫你的組織產生極大利潤！



幫助網路中心用戶踏出正確的第一步，這非常重要！

複製是你能否成功的關鍵

複製產生的影響深遠，正面或負面效應都會隨複製加倍

如果無法複製，就不要進行！

---

---

---

---

---

---

---

---

啟動並設定你的網路中心

[www.mawc411.com/launch.html](http://www.mawc411.com/launch.html)

參加網路中心授證訓練

[www.mawc411.com/learn.html](http://www.mawc411.com/learn.html)

下載並完成網路中心起步指南  
& 12周行動計畫

[www.mawc411.com/support.html](http://www.mawc411.com/support.html)

全心投入系統

遵循網路中心起步指南  
責任感(12周行動計畫/網路中心積分競賽)  
善用網路中心團隊的專業人才  
建立穩健的超連鎖®事業



---

---

---

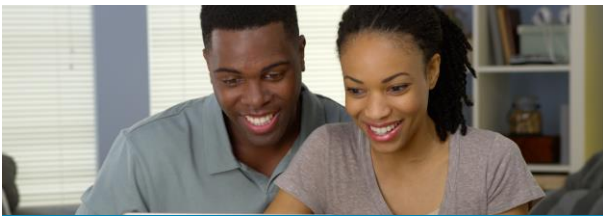
---

---

---

---

---



### 總結

- 美安網路中心起步指南
- 責任感
- 可用資源
- 邁向成功的行動計劃

---

---

---

---

---

---

---

---



步驟 1:  
下載 & 完成你的網路中心起步指南

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



步驟 2:  
下載 & 開始進行12周行動計畫或參加  
[WWW.WEBVOLUMECONTEST.COM](http://WWW.WEBVOLUMECONTEST.COM)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

提供給網路中心經營者以及客戶的資源




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



開始交談、採取行動、預約會談

從做中學

切記，這不是“姜太公釣魚”，要“即知即行”  
必須要起身行動才能有所收穫，所以請開始”採取“對於你的事業有幫助的行動。

永遠以重要的事為優先

世上所有的資訊，除非真正實際運用於生活或工作，否則都是無用的資訊

---

---

---

---

---

---

---

---

網路中心授證訓練 201：  
進階銷售與事業交流

零售 & 進階目標設定	市場定位	網路中心技術	建立事業
進階目標設定	克服顧客疑慮	報表	增加顧客購物類別
顧客關係管理	向顧客建立價值	網域名稱與電子郵件	B2B服務
拓展名單	銷售資源	行銷資料	實習生計畫
人際關係接觸法	15分鐘諮詢	電子郵件行銷	招募專業人士
異議問題處理	專業團隊	進行邊約會談	帶領研究性的團隊
開發陌生市場			
影響力中心			
確認與跟進			
全球網站銷售			
工作坊			

---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---



課程結束後填寫

**「3」表示符合你的期望**

- 請寫下意見
- 當你給「1」或「5」時，請在意見欄填寫原因
- 評分時，僅可使用數字1到 5
- 「0」、「6」或1到5之外的任何其他數字均為無效
- 請務必填寫表格上下方區域所需的訊息

班長收齊評量表後，會放入信封密封，再由訓練員交給公司

所有意見皆保密，假如你希望訓練員知道你的意見，請將意見寫在「訓練員評量」區

歡迎提供建設性的意見，幫助我們成長

---

---

---

---

---

---

---

---