




---

---

---

---

---

---

---

---

**注意事项**

关闭手机

---

禁止录像或录音

有任何问题吗?

- 请将问题写下
- 等到该部分告一段落时再发问
- 若听到不懂的术语，请举手发问，我们会以不同方式表达，让你了解

档案下载

<http://www.unfranchisetraining.com/>

- 网络中心起步指南
- 网络中心授证训练101讲义

---

---

---

---

---

---

---

---

## 训练评量

**「3分」表示符合你的期望**

- 请写下意见
- 当你给「1分」或「5分」时，请在意见栏填写原因
- 评分时，只可使用数字1到5
- 「0」、「6」或1到5以外的任何其他数字均为无效
- 请确保评核表的上面部分和下面部分都要填写

班长会将评核表收齐，放入信封后密封，由授证辅导员寄交给公司

所有意见均列为机密，但若你希望训练员知道你的意见，请将意见写在「训练员评核」的范围

欢迎提供建设性的意见，让我们改进

请在课程结束后，填写数据

---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

**零售**

- 拓展名单
- 人际关系接触法
- 处理异议问题
- 开发陌生市场
- 影响力中心
- 确认 & 跟进

电话工作坊  
社群搜寻工作坊




---

---

---

---

---

---

---

---

**网络中心技术**

- 报表
- 网域名称与电子邮件
- 营销资料
- 电子邮件营销
- 进行邀约谈




---

---

---

---

---

---

---

---

**建立事业**

- 增加顾客购物类别
- B2B服务
- 实习生计划
- 招募专业人士
- 带领负责性的团队




---

---

---

---

---

---

---

---



### 行动计划 与 提问

- 本日总结

---

- 开始进行的行动计划

---

- 问题与回答

---

---

---

---

---

---

---

---



### 策略规划

- o SMART 目标
- o 保持组织化的工具
- o 12 周行动计划
- o CRM: 顾客关系管理

---

---

---

---

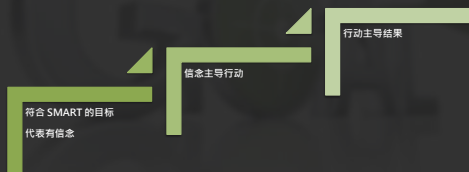
---

---

---

---

### 符合 SMART 原则的目标




---

---

---

---

---

---

---

---

你必须决定...

# SMART

SPECIFIC 明确	MEASURABLE 可评估的	ATTAINABLE 可完成的	REALISTIC 实际	TIMELY 及时
你想要什么？	你想要什么时候完成？	你必须放弃或是克服什么？	要完成这个目标的详细计划	将它写下来（1到4）且一天读两次

---

---

---

---

---

---

---

---

可能在过去，你设定了一些目标

你达到了？

为什么  
或为什么没有？

你可以怎么做，才更有机会完成目标？

---

---

---

---

---

---

---

---

是该修订目标的时候！

为什么？

计划什么，就会完成什么！  
 为了好好利用你的工作时间  
 为了享受你的休息时间  
 为了达成你设定的目标  
 改变你的目标

---

---

---

---

---

---

---

---

确认什么对你重要的是:

- 个人目标
- 家庭目标

**目标**

设定“事业和零售目标”以支付你的“个人和家庭目标”

在这段时间过后，这些目标有些什么改变?

---

---

---

---

---

---

---

---

### 季度目标设定

决定新的指针和目标  
负责任和清楚的执行是非常重要的

---

---

---

---

---

---

---

---

当我们做到这些项目，就会有正面成长

- 衡量
- 监控
- 调整
- 控制

---

---

---


---

---

---

---

---



当我们正视一切，我们就能看清目标与实际行动之间的相对关系

这也能让我们的行动能够更有条理、将跟进的工作做到最好

一起来看看，你有哪些工具可以帮助你保持条理以及问责性

---

---

---

---

---

---

---

---



你的行事历

不论你用的是纸本行事历、手机或平板电脑，你一定要随身携带！

事先将GMTSS活动日期输入行事历（当你进行招募时，就可向你的潜在客户说明）

每周选一个晚上做事业展示（家庭事业说明会、超连锁\*事业说明会、网络研讨会等）

特别标注出每一天花在网络中心潜在客户上的时间（约15分钟）

---

---

---

---

---

---

---

---

### 让您保持条理的工具: 起步指南



保留一份你的客户名单，一有機會就和他們接觸！

與善在人道分享網路中心計畫的5步驟

1. 建立名單: 透過各種管道
2. 計劃與客戶的見面
3. 邀請客戶參加活動
4. 舉辦活動
5. 追蹤與客戶的聯繫

追蹤表格:  
建立名單  
增加顧客購物類別  
物色&招募

---

---

---

---

---

---

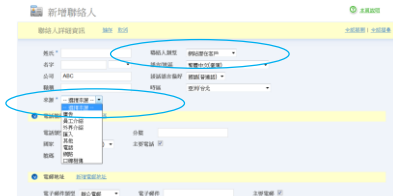
---

---





让您保持条理的工具: CRM  
顾客关系管理: 在联络人数据, 输入笔记



点击“顾客管理”, 选择“联络人”  
为新增潜在对象、顾客或联络人新增数据

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

让您保持条理的工具: CRM  
顾客关系管理: 在联络人数据, 输入笔记



联络人数据可以指定群组  
在你每个联络人的数据, 留下时间笔记

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**有计划、才能完成！**

<p style="text-align: center;"><b>决定</b></p> <p>生活、关爱、学习、 为自己留下值得纪念的回忆</p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>衡量</b></p> <p>计算完成你的个人及家庭目标 需要多少费用</p>	<p style="text-align: center;"><b>决心</b></p> <p>你的事业与网络中心目标， 将如何帮助你达成个人及 家庭目标！</p>	<p style="text-align: center;"><b>决心 &amp; 评估</b></p> <p>达成你的事业与网络中心目 标的行动计划</p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>准备好</b></p> <p>使用组织化的工具，正确执行 让你保持清楚且负责任的朝向 目标迈进</p>
---	--	--

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**态度与知识**

- 克服顾客的困惑
- 数字产品
- 向顾客建立价值
- 销售资源
- 15分钟咨询

---

---

---

---

---

---

---

---

响应式设计	可修改
社群媒体	电子商务
在GOOGLE的能见度	分析
电子邮件、域名	安全的托管服务
电子邮件营销活动	支援

业主不知道他们需要个网站

---

---

---

---

---

---

---

---

传统的方式
自己做
低价折扣厂商
印刷公司
朋友或家人
等待

他们也有很多方式可以完成这些事情

---

---

---

---

---

---

---

---



## 我们的解决方案

专业	经济实惠
容易维护	完整包套
安全	支援
合作关系	

---

---

---

---

---

---

---

---

### 我们的解决方案 VS. 其他解决方案 以同等方式比较 · 是非常重要的

产品特色	WebSolutions	GoDaddy	传统公司	印刷公司
架设网站	一次性费用	一次性费用	一次性费用	一次性费用
代管	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
电子邮件	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
电子邮件营销	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
社群媒体	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
手机版网站	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
统计	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
SEO 工具	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
顾客关系管理	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
安全性	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
支援	内含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$

---

---

---

---

---

---

---

---

### 传统网站建置公司

优点	缺点
专业排版与设计	费用过高 - 相较于美安网络中心, 费用会多出2-5倍
不需学习任何知识 (软件、HTML程序设计等)	代管又是另一笔额外开销, 在许多情况下, 必须由中小企业自行负责
网站由建置/代管公司负责维护管理	修改及附加功能均需额外付费: 修改: 每小时费用, 超过美安网络中心1个月的管理费 电子商务、内容管理系统(CMS)等费用另计
	在网站开发及进行修改时, 网站处于「架设中」
	网站修改完全受制于建置/代管公司的时间安排

---

---

---

---

---

---

---

---

需求		台湾(台币)	传统网页公司	台湾(台币)
基本网页设计		\$96,000	设立费用:	
代管 / 电子邮件		\$3,840/年	基本5页网站	\$96,000
电子邮件营销		\$480 - \$2,400/月	电子商务	\$32,000
社群媒体		需付费	手机	\$25,600
手机网站		\$25,600 设定费	年费:	
电子商务		\$32,000 (50项产品)	代管和电子邮件	\$3,840
分析		自行安装分析工具	电子邮件营销	\$15,360
网站更新		\$1,600 - \$6,400/小时 1个月1次 = \$19,200/年	修改网站	\$19,200
搜索引擎优化 SEO		自行提交或 \$6,400/每月关键词	顾客关系管理	\$16,896
顾客关系管理		\$1,408/使用者/月 - (微软顾客关系管理系统)	搜索引擎优化 SEO	\$38,400
安全性		不可靠的本地代管		
支援		不包含		

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 自己动手做

优点	缺点
业主控制网站	必须有相关专业知识，或者必须学习HTML或自己使用的软件套装
可能节省一些初始成本	外观和设计风格的专业性令人质疑
	必须自行寻找、评估及支付费用给代管公司
	对于不知道如何进行的工作，没有人提供支持
	十分耗时

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



学习CREATIVE SUITE的选项

---

---

---

---

---

---

---

---



社群

读遍在线论坛，以学习如何使用

大学课程

支付课程费用和投资1个学期或30个小时学习

---

---

---

---

---

---

---

---

自己动手做的实际费用

自己做	台湾(台币)
<b>设立费用:</b>	<b>设立费用:</b>
Adobe Creative Suite	\$41,568
电子商务	\$32,000
手机	\$25,600
课程	\$16,800
时间	\$28,800
<b>总计</b>	<b>\$144,768</b>
<b>年费:</b>	<b>年费:</b>
代管和电子邮件	\$3,840
电子邮件营销	\$15,360
修改网站	\$19,200
客户关系管理系统	\$16,896
搜索引擎优化SEO	\$38,400
<b>总计</b>	<b>\$93,696</b>

---

---

---

---

---

---

---

---



电子商务网站 - 设立您自己的在线商店  
省钱、省时间、更多销售: 1&1 电子商务解决方案

Plan	Regular Price / Month	Special Price / Month
1&1 Starter eShop	\$11.99	\$4.99
1&1 Professional eShop	\$29.99	\$19.99
1&1 Advanced eShop	\$49.99	\$29.99

电子商务费用另计且第一年过后, 费用继续增加!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

电子邮件专业解决方案

Plan	Mailboxes	Price / Month	Special Offer
BASIC	1 Mailbox	\$4.99	FREE with domain purchase
	20 Mailboxes	\$19.99	1 MONTH FREE* then \$1.99/month
BUSINESS	1 Mailbox	\$4.99	1 MONTH FREE* then \$4.99/month
	20 Mailboxes \$1.99 Add-on	\$19.99	1 MONTH FREE* then \$9.99/month

每项费用都另计。电子邮件? 每项费用都是以月费计算!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

你比较喜欢哪一个? 1 & 1 “顾客设计版型”

GET INSPIRED BY OUR CUSTOMER EXAMPLES

或是 美安网络中心设计中心?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

The image shows a screenshot of the Wix website. On the left, there's a 'Premium Plans' section with a '14 Day Money Back Guarantee On All Wix Plans' and a price table for various plans. Below this, a green banner reads '他们的“免费网站”' (Their 'Free Website'). On the right, there's a 'Top Questions' and 'Wix Forum' section, and another green banner below it reads '他们的“支援”' (Their 'Support').

网站上水印·就不是一个专业的解决方案  
 范本 vs. 完全定制化  
 让计算机变慢且让计算机当机

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

低价代管服务供货商

低价代管服务商	台湾(台币)
<b>设立费用:</b> 基本设计 <b>总计</b>	<b>设立费用:</b> \$16,200 \$16,200
<b>年费:</b> 电子邮件营销 商务 & 营销 生产力 管理/ 安全性 <b>总计</b>	<b>年费:</b> \$11,520 \$12,288 \$17,536 \$13,440 <b>\$58,624</b>

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

印刷公司

优点	缺点
可提供行业专用板型	你难以控制网页或目录的更新
企业可列名于工商目录·便于迅速查找	「免费网站」大多需要每月加购高额的搜索引擎优化套装和刊登广告的附加条件·
	如果你不继续刊登广告·就会失去你的网站
	网站由外国设计人员制作·因此沟通时会有语言障碍
	你所需的各项服务功能都是分别提供的·这会增加你的月费·你在网站增加网页页数时·有些公司甚至也会提高月费!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



印刷公司实际费用

印刷/出版公司	台湾(台币)
<b>设立费用:</b>	<b>设立费用:</b>
免费版型	\$0
<b>总计</b>	<b>\$0</b>
<b>年费:</b>	<b>年费:</b>
代管 & 电子邮件	\$3,840
电子邮件营销	\$11,520
每页 / 每年	\$9,600
顾客关系管理	\$16,800
搜索引擎优化最低年费	\$115,200
<b>总计</b>	<b>\$156,960</b>

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

选择是简单的 (台币)

传统网页设计公司

设立费用: \$153,600  
年费: \$93,696

**websolutions**  
By M3 WebCenter

设立费用: \$47,960  
年费: \$23,000

更专业  
经济实惠  
简单  
无限 & 独一无二顾客  
支援!  
更棒的产品  
更有竞争力的价格

自己做

设立费用: \$144,768  
年费: \$93,696

印刷公司

设立费用: \$0  
年费: \$156,960

低价代管服务供货商

设立费用: \$16,200  
年费: \$58,624

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

可以帮助顾客解除困惑的资源

WWW.MAWC411.COM



下载  
WWW.MAWC411.COM  
传单 & 信息图表  
建立产品价值  
购买 (5本一组)  
B2B 服务目录  
重点说明我们公司提供的  
所有服务  
产品代号: (即将上市)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**网站解决方案**

**终极在线策略**  
 我们解决方案的建置核心，是我们集合所有必要的技术，所建置出来的高端网络解决方案，让您可以有如指掌。这都是以网页技术为主，不需要下载安装软件、加强或更新

- 倾听：
- 您的潜在对象在市场上有更好的网站解决方案吗？
  - 他们希望有更多支持吗？
  - 他们需要简单明了的方式吗？

**WEBSOLUTIONS BY MA WEBCENTERS**

We're the Ultimate Online Solution. At the core of our solution we offer a robust, responsive, SEO friendly, mobile ready, and secure solution. It's all web-based, so it's easy to update & manage from anywhere, anytime. Update or view your site. Here!

**ALL OF OUR WEBSITES INCLUDE:**

- Content management
- Free software updates
- Content creation & management
- Responsive mobile design
- Customization
- Content creation assistance
- Content strategies
- Search optimization
- Support team and Resources Tools
- 24/7 live chat

- Extended content
- Global website reach
- Content engine optimization (SEO) tools
- Content management system (CMS) tools
- Analytics and reports
- Link and site health
- Secure hosting

**NOTE:**  
 Your WebCenter Owner will schedule a free consultation with a Product Specialist to discuss your needs and provide a quote.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**网站管理**

**每月维护管理套装**  
 客户每个月缴交会费，此费用包含网络代管、电邮、无限技术支持、网站编辑与使用营销工具，以及无限制更新平台。

**每月协助管理委员会**  
 包含一款每月会员套装方案所提供的服务，外加每个月高达10小时的编程与内容管理，每年提供免费的优质响应式页面设计。

- 倾听：
- 他们想要节省时间或是金钱？
  - 他们有资源可以管理他们自己的网站吗？
  - 他们想要有人协助撰写内容吗？
  - 他们想要有人代管WordPress部落格吗？

**WEBSITE MANAGEMENT**

Content and website updates, ongoing site and hosting maintenance and addressing the myriad of urgent issues that change your website are a part of website management.

**MONTHLY WEBSITE MANAGEMENT INCLUDES:**  
 Monthly clients use a monthly subscription fee which includes hosting, content management, security, and other services to ensure your website, and all associated tools and plug-ins are up to date. Web developers will create content, update content, design, and create new content for your website. Technical support is available 24/7 including Host & DNS, SSL, and more.

**PRO:** \$1000/mo  
**PREMIUM:** \$1500/mo

**ADVANCED WEBSITE MANAGEMENT & MANAGEMENT INCLUDES:**  
 For clients who prefer to have changes on their site made for them rather than making it a change themselves with their support, there is an option to choose the "Managed Monthly Membership". This includes everything that comes with the monthly maintenance. A Management Package that up to 10 hours per month of editing and content management done for your client. If you need more to save time instead of money, this may be the best option for your business or organization.

**PRO:** \$1500/mo  
**PREMIUM:** \$2000/mo

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 设计选项

### 设计中心

美安网络中心的顾客有各种的选项，来为他们的网站做设计。网站的版型和网站的内容对于帮助你建置一个有效的网络形象，是非常重要的。

我们所有的设计套装，都是以内建可修改的美安网络中心平台所设计，所以你可以非常有弹性来维护你的内容或者在未来增加更多页面。

#### 倾听：

- 他们想要自己设计吗？
- 还是他们比较希望我们帮忙设计？

### DESIGN SERVICES & PACKAGES

**GET IT YOURSELF**  
All of our website packages come with Free design. Free website design, and the ability to create, change and delete content online. You can change your content online at any time. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

**PREMIUM INDUSTRY DESIGN**  
Our design services consist of a variety of free responsive design, in addition to design packages include but are not limited to: graphic design, logo design, social media design, and more. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

**WITH THE ULTIMATE ONLINE SOLUTION AT YOUR FINGERTIPS WE ALSO PROVIDE YOU WITH THE TOOLS AND SUPPORT YOU NEED TO MARKET IT.**

**CUSTOM WEBSITE DESIGN PACKAGE**  
This custom website design package is available for all website designs. It includes a professional design, content, and more. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.



**CLASSIC DESIGN PACKAGE**  
One of our most popular packages, the Classic Design Package is ideal for the business or professional seeking a professional, responsive website design. It includes a professional design, content, and more. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

- Custom website design
- Content creation
- Free content design
- Custom graphics design
- Social media design
- Search engine optimization
- Keyword research

## 搜索引擎优化

### 本地与区域 SEO

搜索引擎优化，一般称为SEO，这是确保，当顾客在搜索引擎例如Google和Yahoo上搜寻特定产品或服务时，你的网站能在搜索引擎上拥有较高排名。

我们会先致电给客户，讨论客户希望达成的目标、希望触及消费者地区、人口分布等，然后我们的专员会以此为基础，在网站上设定网站关键词、页标题、标首、网页叙述等，让您的客户在激烈的竞争中脱颖而出。

#### 倾听：

- 他们的网站有出现在搜寻结果吗？
- 他们的排名可以跟他们的竞争者比较吗？



### WHAT WE DO

**08.**  
DIGITAL & SOCIAL MEDIA MARKETING

Everything from social media marketing to search engine optimization, we have you covered. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

## GOOGLE 关键词广告

### GOOGLE 关键词广告

搜索引擎巨头Google 提供付费的关键词广告服务，给想要提升网络营销效果的顾客。

我们的SEO专员将引导您的顾客进行关键词建置，处理相关的手续例如建立帐户、营销活动、预算、网络、行动装置目标、地区目标以及其他更多事项。

#### 倾听：

- 谁帮他们做关键词广告？
- 他们需要快速的成果吗？
- 他们有一个很棒网站但只需要营销？

### DIGITAL & SOCIAL MEDIA MARKETING

Everything from social media marketing to search engine optimization, we have you covered. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

**RESULTS AND ROI**  
We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

**PAID SEARCH ENGINE MARKETING IS ONE OF THE FASTEST WAYS TO GET OFF THE GROUND RUNNING.**

All of our Google Adwords campaigns include the use of targeting, the advanced ad text and the Google Adwords AdWords, which is a highly effective way to reach your target audience. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

Our custom content marketing for search engine optimization, we offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

**BASIC SERVICE AGREEMENT**  
We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

**PREMIUM FULL SERVICE AGREEMENT**  
We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

**ADVANCED SERVICE AGREEMENT**  
We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

**ULTIMATE SERVICE AGREEMENT**  
We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have. We offer 24/7 support to assist in any design questions you may have.

### 脸书广告

#### 脸书广告

有上亿的人口使用脸书，所以你可以确定，我们可以帮你找到你的顾客

我们会与你讨论，你想触及的目标市场、地区以及其他能让你营销活动爆发的重要细节。

我们将提供每月咨询和报表说明，让您了解您的营销费用花费于何处。

#### 倾听:

- 他们会在脸书上吗?
- 他们可以增加曝光率吗?
- 他们想要提升他们的脸书專頁与观众的黏着度吗?

#### WHAT WE DO

##### FACEBOOK ADVERTISING MANAGEMENT

Help us determine what your target market is doing online, the products and services they use, and the other sites they visit to get your products or services.

Help us determine what your target market is doing online, the products and services they use, and the other sites they visit to get your products or services.

##### FACEBOOK ADVERTISING MANAGEMENT

Help us determine what your target market is doing online, the products and services they use, and the other sites they visit to get your products or services.

##### FACEBOOK ADVERTISING MANAGEMENT

Help us determine what your target market is doing online, the products and services they use, and the other sites they visit to get your products or services.

##### FACEBOOK ADVERTISING MANAGEMENT

Help us determine what your target market is doing online, the products and services they use, and the other sites they visit to get your products or services.

##### FACEBOOK ADVERTISING MANAGEMENT

Help us determine what your target market is doing online, the products and services they use, and the other sites they visit to get your products or services.

##### FACEBOOK ADVERTISING MANAGEMENT

Help us determine what your target market is doing online, the products and services they use, and the other sites they visit to get your products or services.



#### FACEBOOK CAN ACT AS A "DIGITAL WORD-OF-MOUTH" ADVERTISING CHANNEL

Consumer research indicates that 70% of Facebook and other social media users are likely to be influenced by their friends and family when making purchase decisions.

Consumer research indicates that 70% of Facebook and other social media users are likely to be influenced by their friends and family when making purchase decisions.

Consumer research indicates that 70% of Facebook and other social media users are likely to be influenced by their friends and family when making purchase decisions.

Consumer research indicates that 70% of Facebook and other social media users are likely to be influenced by their friends and family when making purchase decisions.

Consumer research indicates that 70% of Facebook and other social media users are likely to be influenced by their friends and family when making purchase decisions.

Consumer research indicates that 70% of Facebook and other social media users are likely to be influenced by their friends and family when making purchase decisions.

### 社群媒体

#### 社群媒体管理

我们提供流畅、有效的套餐服务。我们的专员会在你最佳的社群媒体上，为你搭建账号，每周张贴文字和影像内容，并针对那些高浏览率、所产生的贴文，加以响应或回答问题。

#### 网络信誉管理

我们网络信誉管理服务包括每月检视网络上有没有关于贵公司的负面评论，以及评论网站上的活动对企业营收、获利以及入潮的相关影响报告。

#### 倾听:

- 他们有力社群媒体吗?
- 他们有持续的张贴文章 & 回应吗?
- 他们有没有在线评论吗?



## 建立价值很简单

端看您可以解决什么问题

对您的潜在客户表现出兴趣  
进行15分钟咨询评估

对我们的专业团队有信心



**在会谈中建立价值**

- 比较能避免会谈被取消
- 你可以建立良好关系和忠诚度
- 你可以用较高价格销售网络中心
- 能让你的潜在客户更愿意赴约
- 你可得到更多的客户转介机会

---

---

---

---

---

---

---

---



**表现出兴趣**

当您聆听时，您就能取得对方的信任

你能让他们开口聊天，您就更有机会帮您自己了解他们的需求

您就更有机会帮他们解决问题

---

---

---

---

---

---

---

---



**你觉得你是哪一种人？**

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

排定一个15分钟咨询  
确认 & 加强会议的质量

The image shows three brochures or survey forms for 'web solutions'. Each brochure features a header with the company logo and a main title like 'WEBSOLUTIONS B2B SURVEY CONSULTATION'. Below the titles, there are images of people working on laptops, suggesting a professional service environment.

[下载](#)  
[WWW.MAWC411.COM](#)

[购买 \(一组50页\)](#)  
网站设计 & 管理评估  
产品代号:(即将上市)

数位 & 社群媒体管理评估  
产品代号:(即将上市)

事业拓展评估  
产品代号:(即将上市)

3本一组  
产品代号:(即将上市)

The screenshot shows a detailed survey form with various sections and questions. The questions are designed to assess website design, management, and overall business strategy. The form includes a header with the company logo and a main title.

目标: 了解您的潜在对象、对他们表现出有兴趣的样子 & 提供最佳的笔记的产品专员



### 提及专业团队

以看待你的SHOP.COM网站的方式,  
看待你的网络中心

你就是这个商机的人性化接触点

你有一个专业团队的支持

以伙伴关系、支持、服务建立价值!

将会帮助您约定更多会谈, 抓住更多客户, 并且得到转介



**产品专员** “会解答你的所有问题”  
何时提及：在约定会谈时



**顾客关怀** “一周7天，每天24小时提供支持，本国支援，不受限制。(假日除外)”  
何时提及：在约定会谈时  
销售完成时的跟进



**设计中心** “用定制的设计来表现你的公司！”  
何时提及：在约定会谈时  
销售完成时的跟进

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## 零售

- 拓展名单
- 处理异议问题
- 人际关系接触法
- 在陌生市场进行客户开发
- 透过影响力中心进行客户开发
- 确认 & 跟进
- 全球网站销售

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

还有什么事情，和开发名单一样重要？

姓名	职位	公司	电话	邮箱

## 增加名单!

名单之于我们的事业 = 燃料之于汽车

要先有燃料，车子才能运转，  
没有了燃料，车子就要加油才能再开，  
车子没坏，只是需要加油。

你的事业也是一样，要先着手开发名单，  
之后，你一定会需要替你的事业加油，或  
是持续不断的加油，事业才能持续运行!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





拓展您的名单是一个持续性的活动

社群媒体  
消费的力量  
人际关系团体  
转介

---

---

---

---

---

---

---

---



社群媒体: 潜在对象随时可见!  
社群媒体就像一个咖啡厅·  
大家可以花上一天的时间!

我们来看看-  
社交礼仪  
物色  
社群搜寻

---

---

---

---

---

---

---

---



您的个人档案

为了有效的在社群媒体上进行物色·您必须要有一个良好的社群媒体礼仪

- 做你自己
- 挑选一张好的照片
- 您最好的一面
- 80/20
- 丰富的媒体张贴
- 活跃的张贴文章
- 回应贴文
- 跟进

---

---

---

---

---

---

---

---







**可以见面·也可以透过电话**

**有来有往！** (与成功的社交活动相似) 务必要学习如何和别人分享你的事业！

**不要太技术导向！** 准备好如何简短描述我们的解决方案。「我们提供小企业更好且更实惠的网络营销方案。」

**描述你的理想客户！** 这可以帮助思考过程聚焦！相较于「我和中小企业合作」，你可以说：「我们和各种中小企业合作，目前正在和装潢公司和景观设计师大合作，你有没有认识的人需要更好的网络策略？」

**见面并认识彼此！**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

当您和这些透过转介而来的人接触时，向对方自我介绍并说明转介的原因。

解释 - 「你好，Lisa，Frank也许有提过我会和你联络，我不确定。不过Frank和我上次聊天时谈到，我可能可以在你的事业上，提供一些协助。」

Lisa会问「好，那你是做什么的？」

接着你就要对于「这是什么」提出你的回答

- 在这里，适当的答案是什么？
- 你的答案是什么，还有哪些可能？

**和转介人选接触**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**你是做什么的？**

- “我协助企业有效利用因特网·增加营收”
- “我们公司与企业合作，让企业透过因特网进行有效的营销”
- “我协助企业有效利用因特网·降低广告费、节省支出”
- “我们公司帮助企业有效利用因特网·增加销售·进入新市场·藉此发展与成长”
- 答案无限·还有哪些可能的答案？

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 继续用LISA的例子

“Lisa，我们公司协助企业有效利用网络，增加营业额。Frank跟我提到，你有类似的计划，你有什么具体构想吗？”

- 重点在于用提出开放式问题作结尾
- 可以试着问「15分钟咨询」里的题目
- 在得到足够的信息以后，预约会谈

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 转介活动

让你的朋友、亲戚、同事、或是客户因为帮你转介，而得到奖励，有时是很有用的！

可以在转介销售成功时，提供奖励！

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 一些建议

- “如果转介成功，完成销售，我就提供\$3,200的SHOP.COM eGIFT”
- “如果转介成功，完成销售，我就提供\$3,200的回馈金”
- 如果转介成功完成销售，我就给你最喜欢的伙伴商店\$3,200礼金！
- 如果转介成功完成销售，我就提供\$3,200的礼物卡
- 你可以自由选择你自己的转介奖励计划！

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

经验显示，与人面对面建立关系，  
将创造更紧密的联系，使关系更  
容易发展，不管对超连锁®事业  
或网站销售而言，皆是如此

与人对话

建立关系

把每个挑战当作学习经验

表现正常/做自己

关心潜在对象



**建立关系**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**建立人脉接触法  
熟人市场**

3 种联络人的方式

1. 深厚的关系  
你最熟的人，例如：你的姐姐、  
邻居等等
2. 重新联系  
你认识的人，但需要再重新  
聊聊
3. 你是他们的老顾客  
你有生意往来的关系




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**物色/重新联络**

针对那些你需要重新联络的人，你和他们  
之间的关系是薄弱的

- 试着一天联络2位潜在对象，开始  
重新认识他们
- 建立关系
- 当你开始建立关系，这些人就会  
慢慢的成为与你“深厚关系”的  
名单




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 你的前10大名单

对于那些已经与你深厚关系的对象

用有逻辑的方式与他们联络

- 社交往来
- 做生意的场所 (非尖峰时间)
- 社交媒体
- 电话 / 电子邮件 / 简讯




---

---

---

---

---

---

---

---

### 对话营销!

请记住，发问的人可以掌握整个交谈的内容

1. 端看你们之间关系
2. 让他们主动聊聊他们的生意
3. 他们怎么宣传他们自己的生意?
4. 这样就对了! 你现在就是让他们谈论他们的网站

1. 社交
2. 工作如何? / 生意如何?
3. 有做广告吗?
4. 你的网站运作得如何?




---

---

---

---

---

---

---

---

### 发问问题

1. 你从潜在研究中找到问题
2. 15分钟咨询表的问题
3. 他们不喜欢/没有网站的特定问题
  - “为什么到目前为止你没有架设网站?”
  - “为什么网站为你的生意所带来的效益不如预期?”
  - “你喜欢你网站的哪些部分?”
  - “你不喜欢网站的哪些部分?”




---

---

---

---

---

---

---

---



一旦时机成熟，你就可以说:

“John，不知道你晓不晓得，我很善于帮助你这一类的公司有效利用网络，增加利润或提升服务水平（不管他们面临的主要问题为何）。

我很乐意跟你坐下来谈一谈，我们的产品专员可以为你介绍我们的网络科技，看看对你的事业是不是有帮助。

你下两个星期什么时候有空，我帮你安排一场在电话上聊一聊？



---

---

---

---

---

---

---

---



所以...  
**如果他们提出问题或异议?**  
那就表示他们感兴趣！继续谈下去！

---

---

---

---

---

---

---

---

回答问题

**拒绝:** 我朋友或家人正在帮我架设网站...

**回答:** 太好了，他们绝对会喜欢我们的服务！我们的技术能在许多方面协助网页设计人士，帮业主省下许多时间、金钱与烦恼。

这样吧，我会请我们公司的专人为你的公司设计全套网站组合产品，免费供你评估；然后我会请网站专员向你介绍我们如何帮助其他类似的公司，你什么时候有空？上午还是下午？

**拒绝:** 我们用社群媒体

**回答:** 这样很好啊！社群媒体是一个对外宣传很棒的方式，而且可以跟你的顾客有互动，你都怎么寻找顾客呀？

---

---

---

---

---

---

---

---

回答问题

**拒绝：多少钱？**

**回答：**现在告诉你费用并不合适，因为我们必须了解你个别的需求。我们已经和全世界数千位业主合作，而且价格都是他们能够负担的。我可以向你保证，一定会是你负担得起的，不然这就不是适合你的解决方案了

**拒绝：你可以告诉我大约多少钱吗？**

**回答：**费用得视你的需求而定。这样吧，我会请我们公司的专人为你的公司设计全套网站组合产品，免费供你评估；然后我会请网站专员向你介绍我们如何帮助其他类似的公司。你什么时候有空？上午还是下午？

---

---

---

---

---

---

---

---

回答问题

**拒绝：你可以寄一些数据给我吗？**

**回答：**我可以做得更多！我会请我们公司的专人为你的公司设计全套网站组合产品，免费供你评估；然后我会请网站专员，向你介绍我们如何帮助其他类似的公司

**拒绝：但我已经在用别家的网站服务了**

**回答：**这很好，你已经在用网站了。我可以提供你省钱的方式，还能给你更好且完整的网络营销策略，这样你会不会有兴趣？我们的系统不会为了所有的服务细项和你收费，你不想多了解一点呢？你什么时候方便，白天还是下午？

**拒绝：我喜欢我现在的网站**

**回答：**很好！你最喜欢现在网站的那一部份？有没有什么是你希望网站能做到，却没做到的呢？

---

---

---

---

---

---

---

---



**告诉他们，您想要帮他们解决的问题**

如果您可以让他们一直把对话停留在他们现在面对的困难，就能够更容易的跟他们邀约会谈

解决问题的方式就是会谈

他们可以在会谈中找到解决问题的方法

---

---

---

---

---

---

---

---

有时，提及对方可能曾经尝试做的事也会有帮助

“看来你也考虑过架设网站，但无法确定是否会对你的公司有帮助。这样吧，我会请我们公司的专人为你的公司设计全套网站组合，免费供你评估；然后我会请网站专员向你介绍我们如何帮助其他类似的公司。你什么时候有空？上午还是下午”



---

---

---

---

---

---

---

---

如果对方一直发问，千万别不好意思进一步安排会谈  
发问 = 购买的征兆！

安排会谈

“你这个问题问得很好，但是很难马上跟你解释清楚。只要跟我们的产品专员说话，你所有的问题都可以得到解答，而且我们还有技术，可以向你展示网站的建置。你什么时候比较有空？上午还是下午？”



---

---

---

---

---

---

---

---



开发陌生市场

陌生市场 = 目前和你没有关系的事业主或潜在对象

电话陌生开发:

- o 没有乐趣
- o 没有效率
- o 不受欢迎
- o 让网络中心经营者最快退出的方式

在陌生市场中建立关系，而不是以电话陌生开发

如何在“陌生市场”中发掘新的商机

---

---

---

---

---

---

---

---

可以在陌生市场中物色人选的情境:




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



联络陌生开发的潜在对象

看起来似曾相识?

唯一不一样的地方是“交谈的内容”  
您从头开始建立关系  
所有的方向都是一样:会谈

1. 社交
2. 工作如何? /生意如何?
3. 有做广告吗?
4. 你的网站运作得如何?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

守门人 & 语音信箱  
如何让他们回电

守门人就是负责帮决策者·过滤不相关的来电者

守门人过滤电话和访客·特别是那些他们认为不重要的对象 他们每天至少会接到10-20个与决策者对话的要求

语音信箱=守门人的类型 / 过滤

与众不同、持之以恒、脱颖而出

姓名	电话	手机	邮箱	地址	备注
张明	13800138000	13800138000	zhangm@163.com	北京市朝阳区	潜在客户
李华	13900139000	13900139000	lihua@163.com	北京市海淀区	潜在客户
王强	13700137000	13700137000	wangq@163.com	上海市浦东新区	潜在客户
赵敏	13600136000	13600136000	zhaomin@163.com	广东省广州市	潜在客户
孙伟	13500135000	13500135000	sunwei@163.com	浙江省杭州市	潜在客户
陈静	13400134000	13400134000	chenjing@163.com	江苏省南京市	潜在客户
周涛	13300133000	13300133000	zhoutao@163.com	山东省济南市	潜在客户
吴昊	13200132000	13200132000	wuhao@163.com	河南省郑州市	潜在客户
郑宇	13100131000	13100131000	zhengyu@163.com	湖北省武汉市	潜在客户
冯丽	13000130000	13000130000	fengli@163.com	湖南省长沙市	潜在客户
马飞	12900129000	12900129000	maf@163.com	四川省成都市	潜在客户
徐娜	12800128000	12800128000	xuna@163.com	贵州省贵阳市	潜在客户
高亮	12700127000	12700127000	gao亮@163.com	云南省昆明市	潜在客户
林峰	12600126000	12600126000	linfeng@163.com	陕西省西安市	潜在客户
周璇	12500125000	12500125000	zhouxuan@163.com	甘肃省兰州市	潜在客户
孙浩	12400124000	12400124000	sunhao@163.com	宁夏回族自治区银川市	潜在客户
陈宇	12300123000	12300123000	chenyu@163.com	青海省西宁市	潜在客户
周涛	12200122000	12200122000	zhoutao@163.com	新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市	潜在客户
吴昊	12100121000	12100121000	wuhao@163.com	内蒙古自治区呼和浩特市	潜在客户
郑宇	12000120000	12000120000	zhengyu@163.com	辽宁省沈阳市	潜在客户
冯丽	11900119000	11900119000	fengli@163.com	吉林省长春市	潜在客户
马飞	11800118000	11800118000	maf@163.com	黑龙江省哈尔滨市	潜在客户
徐娜	11700117000	11700117000	xuna@163.com	河北省石家庄市	潜在客户
高亮	11600116000	11600116000	gao亮@163.com	山西省太原市	潜在客户
林峰	11500115000	11500115000	linfeng@163.com	河南省郑州市	潜在客户
周璇	11400114000	11400114000	zhouxuan@163.com	安徽省合肥市	潜在客户
孙浩	11300113000	11300113000	sunhao@163.com	江西省南昌市	潜在客户
陈宇	11200112000	11200112000	chenyu@163.com	山东省济南市	潜在客户
周涛	11100111000	11100111000	zhoutao@163.com	广东省广州市	潜在客户
吴昊	11000110000	11000110000	wuhao@163.com	浙江省杭州市	潜在客户
郑宇	10900109000	10900109000	zhengyu@163.com	江苏省南京市	潜在客户
冯丽	10800108000	10800108000	fengli@163.com	湖北省武汉市	潜在客户
马飞	10700107000	10700107000	maf@163.com	湖南省长沙市	潜在客户
徐娜	10600106000	10600106000	xuna@163.com	四川省成都市	潜在客户
高亮	10500105000	10500105000	gao亮@163.com	贵州省贵阳市	潜在客户
林峰	10400104000	10400104000	linfeng@163.com	云南省昆明市	潜在客户
周璇	10300103000	10300103000	zhouxuan@163.com	陕西省西安市	潜在客户
孙浩	10200102000	10200102000	sunhao@163.com	甘肃省兰州市	潜在客户
陈宇	10100101000	10100101000	chenyu@163.com	宁夏回族自治区银川市	潜在客户
周涛	10000100000	10000100000	zhoutao@163.com	青海省西宁市	潜在客户

---

---

---

---

---

---

---

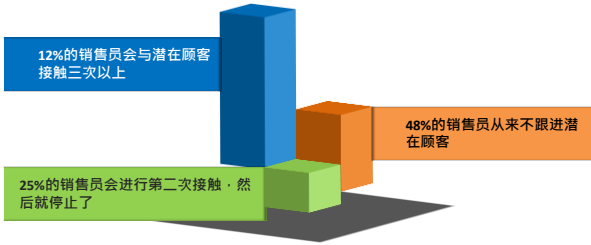
---

---

---



多数的销售人员，他们完成多少次的连接




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 如果产品专员帮你跟进：

和产品专员沟通

务必双方信息要同步，才不会让潜在客户无所适从

使用新的网络中心经营者通知系统！




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 如果你自己跟进：

要条理分明  
安排你自己的跟进电话

选择合理的时间跟进潜在客户  
跟进你的潜在客户  
(例如不要在周五晚上七点打电话给餐厅老板)

要有恒心  
但是不要催促对方

尊重他们的时间  
问潜在客户什么时候方便联络

明确的  
您要跟进的内容是什么




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 人际关系接触法工作坊



我扮演业主  
你扮演网络中心经营者

形容一下这位“业主”以及目前你与他们的关系

形容一下你预计怎么联络这位业主(打电话、亲自拜访)

---

---

---

---

---

---

---

---

### 电话工作坊

- 拿出你的名单  
利用20分钟来联络你的潜在对象
- 目的:
- 让他们说话
  - 找一个适当的时间回电
  - 安排一个15分钟咨询
  - 安排会谈




---

---

---

---

---

---

---

---

### 社群媒体工作坊



- 选择一个你手机app的平台
- 选定一个目标: 销售 / 招募
- 选择一个搜寻的关键词: 竞争对手、特定的抱怨、产业、销售人员
- 搜寻
- 回应、开始交谈!

---

---

---

---

---

---

---

---

**讨论成果 / Q & A**

一起来讨论！

刚才进行得如何?

你得到什么样的成果?

你是打电话，或是用FACEBOOK的讯息呢?

刚才遇到了什么样的挑战?

有什么方式是还不错的?

---

---

---

---

---

---

---

---



**科技**

- 报表
- 域名和电子邮件
- 营销资料和销售资源
- 顾客经理技巧
- 自己进行销售会谈

---

---

---

---

---

---

---

---



**域名 & 电子邮件**

你该考虑替你的网络中心取一个网域名，并设一个专业的电子邮件

介绍参观你的网络中心 - 他们可以观看影片、了解特色及好处、还可预定邀约!

设定一个和你的网络中心相关的电子邮件看来比较专业，也方便区分公私邮件

---

---

---

---

---

---

---

---







## 电子邮件营销

你可以制作电子邮件模板，并寄电子邮件活动给你的现有顾客和潜在客户！

我们会说明该如何使用，首先我们来了解，这些工具在什么地方

---

---

---

---

---

---

---

---

web solutions 管理介面

歡迎來到您的帳戶，請選擇

- 安裝新免費版
- 更新您的帳戶資料
- 管理您的帳單
- 管理您的網域中心
- 管理您的客戶網站
- 管理您的網域名稱與電子郵件地址
- 域名流量統計
- 拉出網域中心資訊網站
- 查看您的報告

客戶總管

- 客戶管理
- 聯絡人
- 請執行事務
- 會員轉讓
- 行銷活動
- 電子郵件範本

點選“客戶總管”  
下拉至“营销活动”

---

---

---

---

---

---

---

---

web solutions 管理介面

行銷活動

我的行銷活動 每頁20個

新增新活動

選擇 全部 新增 刪除 請執行行銷活動 執行活動

行銷活動名稱	行銷活動類型	狀態	最近時間戳日期	聯絡人	已發出	已開關	取消訂閱
無紀錄							

選擇 全部 新增 刪除 請執行行銷活動 執行活動

建立一个新活动  
选择一个现有的活动，再执行一次

---

---

---

---

---

---

---

---



自訂

漂亮的新版型，可以针对潜在顾客进行电子邮件营销!

即将发表: 网络中心解决方案的主题设计，将整合到您的网络中心

可以简单的新增您自己的讯息!

---

---

---

---

---

---

---

---



内容  
建议

升级讯息  
网站趋势  
目前推出的特别优惠! (创造紧迫性的最佳方式)  
让你的现有顾客/潜在顾客知道转介活动  
分享一些设计中心最新的作品  
专业团队  
见证

---

---

---

---

---

---

---

---

有太多资源可让你找到

# 值得分享的内容!

你可透过电子邮件、社群媒体聊天室或网志等  
和他人分享这些内容

---

---

---

---

---

---

---

---





**交换名片**

- 包装自己
- 有利于和专业人士联络
- 一旦邀约成功，和别人分享你的联络信息时就是交换名片的好时机
- 有利于和人脉广的好友分享，他们会很乐于把你的联络信息告诉别人！

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

建立名片 · 管理设计

建立名片 · 编辑设计

你的公司名稱

你的姓名

電話  
電子郵件

maWebCenters.com/ta/maWebCenters

地址  
城市  
郵政信箱  
電話  
傳真  
電子郵件

maWebCenters.com

售文件 · “名片”

你的選擇！選擇你所希望透露的信息！  
你可選擇印刷或傳真或網絡傳真  
樣式

- 填上你希望的联络方式
- 点击储存檔案

每種解決方案特色說明  
實際行銷設備  
行銷解決方案管理與管理設備

公室地址：台北 · Version 4.2.0.10

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- 分享影片如同我們在Facebook上分享設計，可以达到一样的效果
- 你也可以在你的Facebook涂鸦墙上分享影片
- 你可和单一潜在客户分享影片
- 你可透过网络中心分享影片或手机版网站
- 你可以分享我们“顾客专用”的YouTube：  
<https://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial>
- 记住 – 利用影片当做引发他人兴趣的第一印象，接着可以利用跟进来邀约会谈

---

---

---

---

---

---

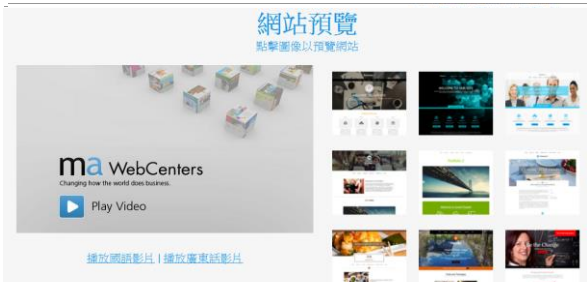
---

---

---

---

點選 媒體任務欄 將影片 每課 1 課 有 2 課 網址 找!




---

---

---

---

---

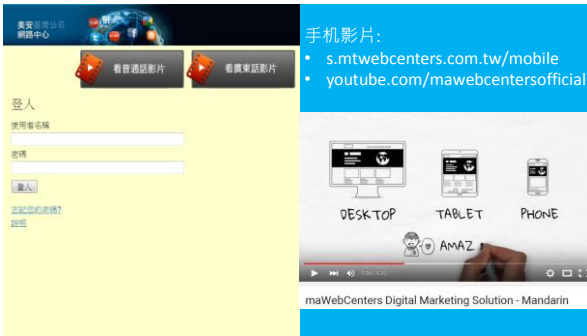
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 第一印象!

潜在对象在答应会谈前，想先做点功课？

留下随身碟，然后约好时间再取回!

去取回随身碟时，再邀约会谈时间。

### 跟进!

潜在对象需要再考虑一下

随身碟内提供逐章观看的简易导览，涵盖所有在邀约时学到的重要内容。

留下随身碟/取回随身碟!

#### 购买随身碟

登入你的网络中心便可购买随身碟，选择辅销数据后再选择随身碟 (仅限美国本地的网络中心经营者)

大会期间 (网络中心摊位)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

如果没有你，这些工具毫无用处！

这些工具的目的就是给你一个开启对话的机会！

这些工具能够帮你有效率地跟进！

这些工具就是你的好帮手！

你还是要发问问题，找出合格的潜在顾客，并和合格者确认邀约☺



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

有时候，会遇到我们想要或是需要自己安排网站会谈的时候

#### 如果遇到下列情况，你可能会考虑自己进行会谈

你已听过至少10次以上由产品专员进行的会谈	你有能力回答关于我们解决方案的问题	不仅能这样做，而且不忘提及专业团队，并使顾客得到所需的支持！
-----------------------	-------------------	--------------------------------

◀借力技术支持是非常重要的，这有助建立产品的价值。▶

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## 步骤 1：培养潜在顾客

这和“15分钟咨询”很类似

---

---

---

---

---

---

---

---



## 目标

开始的时候，先问潜在顾客一些个人问题，让他谈谈自己，这是让他们放松、敞开心胸的好方法

切记要倾听，并提出一些相关问题回应，不可只是“应付了事”而已。

---

---

---

---

---

---

---

---

### 试试看这些问题：

- “聊一聊你的生意”
- “你缺乏什么竞争优势？”
- “你都在哪里做生意？”
- “有哪些跟你事业相关的事情/信息，是你想要多让人们了解”




---

---

---

---

---

---

---

---



## 步骤2: 切入主题

主题	包括
网站设计/重新设计	设计中心选项及程序 在我们可编辑的平台内提供定制化设计
内容管理	易于更新内容！
营销工具	社群媒体、搜索引擎优化、网志、电子邮件营销、统计
行动网站	免费的行动网站
电子商务	让客户了解电子商务解决方案的力量
支持及升级	一周七天，每天二十四小时，无限制、本国支持、免费升级
简单	保持简单，只要一个管理后台，便可提供一切所需，支援你使用所有的工具！

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 步骤3: 技术示范

如果你亲自进行会谈，便可以顺便运用这些技术示范某些简单的作业

### 目标

就像试乘一部车！  
让他们亲自体验产品！

### 目标

示范操作起来有多简单！

### 示范 (可以这样做)

- 做简单的文字编辑
- 加入影像
- 展示统计页面
- 展示电子商务购物车
- 展示网站内建的其它工具
- 展示我们设计中心设计的简单样式

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 步骤4: 完成交易

### 别怕开口要求完成网站交易！

确定潜在客户需要支付哪些费用

- 基本费用
- 设计费用
- 任何额外的设计元素 ( 商标、搜索引擎优化等 )

请你的顾客“启动网站”并结账！

请顾客签名并接收数据传真回公司 ( 购买收据 )

恭喜你完成一笔网站的销售！

\*我们建议你透过你的网络中心处理所有付款，简单方便！




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**成为一名最棒的  
顾客服务经理**

**新客户:**

- 打电话关心他们，看看他们是否有使用支持!
- 近况如何?
- 他们有任何的意见反映吗?

**所有客户:**

- 关心他们
- 新的免费升级
- 新上市的服务




---

---

---

---

---

---

---

---



**处理顾客异议问题**

你是一个网络中心经营者 & 有一个完整的团队帮你处理:

- 销售
- 设计
- 技术支持
- 账单

**在这每一个过程，  
你的角色就是联系他人!**

- 为你自己和客户，将你自己做清楚的定位
- 语音信箱
- 邮件自动回复
- 以你个人的方式响应问题

---

---

---

---

---

---

---

---



**建立事业**

- o 增加顾客购物类别: 828产品目录
- o 透过SHOP.COM招募人选
- o 实习生计划/辅导实习生
- o 执行12周行动计划

---

---

---

---

---

---

---

---



**B2B 服务**  
 金融服务 | SHOP 伙伴计划 | 独家代理品牌

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

业主都有费用支出以及间接成本  
 进行企业费用支出评估

15 分钟咨询

1. 发问问题
2. 找出最佳伙伴商店推荐
3. 将你的顾客转变为优惠顾客
4. 向他们展示如何在这些特定的商家购物并赚取现金回馈

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

想想你拥有的所有机会：



透过在另一个产品领域有专长的事业伙伴，来发掘潜在客户！  
 从专长于其他领域的事业伙伴，获得转介的网站顾客！

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 提及事业伙伴 扩大销售产品机会



举例: 你的顾客开了间沙龙

- 如果你已经将自己定位成网络中心的专家，不要对他们提“你的”独家化妆品牌。
- 相反的，应该提及你的事业伙伴，当对的时机出现时，“会谈邀约”

嗨Lisa，网站用得如何？我觉得你的网站看起来很棒！告诉你呢，我介绍一个朋友看你的网站，她好喜欢！其实她在经营一套完整的化妆保养品系列，我认为你可能会感兴趣，你愿意试试看？太好了！我请Emily打电话给你！

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

你的顾客是:

- 业主
- 有创业精神
- 懂得自我鞭策
- 想要自行创业
- 最佳的潜在超连锁事业人选

当时机对了，请他们评估一下这个事业！

你不是网站设计者，你是网络创业家，开始对话吧！




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 透过网站顾客人脉的方式

不论你希望他们成为伙伴，或是他们推荐人选给你—让他们看看事业机会！如此一来，他们将推荐适当的人选

除非对的时机来到，否则不要向他们展示计划

从优惠顾客计划开始交谈  
这是既简单又平和的展开对话的方式

钓鱼而非捕鱼

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



### 實習生計畫

**目標：**  
準備成為一位網路中心經營者，協助他們在成為超連鎖事業主之前，  
避免他們啟動的費用。

**複製：**  
準備成為一位網路中心經營者，協助他們在成為超連鎖事業主之前，  
避免他們啟動的費用。

**你的角色：**  
你是一位導師

#### 實習生計畫的好處

- ✔ 透過者可以利用他們的付出所得來支付啟動的費用
- ✔ 在已經獲利的情況下，有能力啟動超連鎖事業
- ✔ 無需墊費用來進行“試做”
- ✔ 可使用銷售支援和其他必要的工具來開始啟動事業

#### 實習生候選人

- ✔ 友善
- ✔ 專業
- ✔ 有良好社交關係
- ✔ 積極的、有建設性
- ✔ 負責任
- ✔ 有條理

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



### 你的導師心態

- 目标是复制，和那些想要成为超连锁®店主，但需要帮助才能起步的人合作
- 这不是雇用一个人和你共事，而是找一个想和你合作的伙伴
- 明智地挑选与你合作的人，确认你的时间是花在愿意复制你的付出的人

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 请记住...

你每天的时间很宝贵，  
一旦时间流逝，就再也不能追回

### 聪明的运用时间

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 鼓励网络中心潜在对象，使用产品专员

<p>这可以增加他们成功的机率</p>	<p>更快的帮助他们，在结束以后，即成为一名超连锁*事业店主</p>	<p>并且，再次强调我们已经证实可复制的网络中心系统</p>
---------------------	------------------------------------	--------------------------------

请记住，网络中心潜在经营者不能是既有的店主

---

---

---

---

---

---

---

---



### 我的实习生如何获得收入?

**销售:**  
 当你的实习生销售一个网站，你身为导师者，会得到收入 - 你必须利用这个利润，帮助实习生启动事业。

**启动:**  
 使用部份的零售利润帮助你的超连锁实习生（网络中心新人快速启动组合）

**额外的利润**  
 将额外的利润给新的超连锁店主，\*你可以保留部份的利润给自己（支付税金，网络中心管理费等等）

---

---

---

---

---

---

---

---



### 你可随时终止任何实习生的实习状态

- 如果你发现有人表现不佳，你也找到了更合适的人选可以替代，就这么做吧！
- 记得，这是个竞争性的实习生计划，你有四个位置，他们应该尽力表现，争取成为你旗下的超连锁\*店主

---

---

---

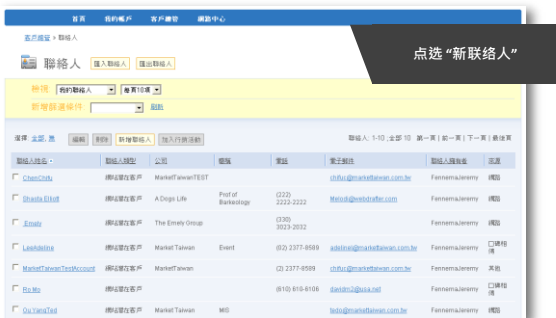
---

---

---

---

---



在下方点击“储存”

接下来，你会看到这个屏幕上面，呈现所有相关的潜在用户的起步数据

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**启动实习计划**

- 慎选一位共事的实习生
- 启动他们作为网络中心潜在人选

**教育**

- WCT101 · 网络WCT · 简易销售
- 成功五要诀

**销售网点会谈计划展示**

- 利用网络中心起步指南，帮助他们卖出第一个网站
- 展示计划，看能否引出其他潜在人选

**成为超连锁®店主**      利用网站销售的所得利润，做为实习生的事业资金！

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- 帮助他们正确起步！
- 你以什么样的心情带领他们，他们就会呈现跟你一样的心情
- 你的所有行为都有影响力，你的作为会在你的组织内深入复制！

**究责性是非常重要的！**

如果竞赛正在进行：  
[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)  
 或...

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



maWebCenters 美安網路中心

➤ 12週行動計畫

- 1 具责任感的  
团队力量
- 2 透明化  
评估你的活动
- 3 一贯性  
每日及每周活动
- 4 建立良好的事业习惯  
产生效益的活动
- 5 销售网点  
预约网站销售会谈
- 6 建立你的事业  
拓展团队

---

---

---

---

---

---

---

---

**学员需要:**

- ✓ 拥有一个网络中心
- ✓ 保持强烈事业心，并在此期间内，每周寄出你的销售数字或报表，来显示你的事业心。
- ✓ 网络中心起步指南
- ✓ 12周行动计划

---

---

---

---

---

---

---

---

**身为领导人，你需要:**

- ✓ 决定日期
- ✓ 决定参与的团队成员
- ✓ 订下初次电话会议时间，重新检视这些要求、工具、程序等
- ✓ 完成起步指南
- ✓ 下载12周行动计划
- ✓ 确认负责的伙伴
- ✓ 知道你的资源在哪里

---

---

---

---

---

---

---

---

<p><b>每周电话会议</b> 由你主导!</p>	<p><b>超连锁®店主支援网站</b> <a href="http://www.mawc411.com">www.mawc411.com</a> 伙伴们应该先看看，是否可以在这里找到一些答案。 ** 可以省去为了回答个人问题的电子邮件沟通时间</p>
<p><b>网络中心在线研讨会</b> 提供后续教育训练 向网络中心经营者展示事业机会 以及更多信息</p>	<p><b>脸书社团</b> 如果你有销售方式、跟进或程序等一般问题，把问题贴在facebook上！我们大家都可在此贡献答案！ 发送电子邮件至 <a href="mailto:mawc411@marketamerica.com">mawc411@marketamerica.com</a> <a href="#">要求加入社群</a></p>
<p><b>每周检视</b> 一起成长学习</p>	<p><b>电子邮件支持</b> 如果你还是找不到答案，或是你的个人问题，把你的问题寄到我的电子信箱吧！这是直接联络我的最佳方式</p>

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**总结**

- 训练/支援
- 问题

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

提供给网络中心经营者以及客户的资源



**客户线上资源**

- Facebook
- LinkedIn
- YouTube
- 博客
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心

**网络中心线上资源**

- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心
- 帮助中心

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



采取行动!

以身作则! 成为团队模范!

复制

实际动手做, 成为无法抵挡的成功者!

世上所有的信息, 除非真正实际运用于生活或工作, 否则都是无用的信息

---

---

---

---

---

---

---

---



问 & 答

---

---

---

---

---

---

---

---



课程结束后填写

「3」表示符合你的期望

- 请写下意见
- 当你给「1」或「5」时, 请在意见栏填写原因
- 评分时, 仅可使用数字1到5
- 「0」、「6」或1到5之外的任何其他数字均为无效
- 请务必填写表格上下方区域所需的信息

班长收齐评量表后, 会放入信封密封, 再由训练师交给公司

所有意见皆保密, 假如你希望训练师知道你的意见, 请将意见写在「训练师评量」区

欢迎提供建设性的意见, 帮助我们成长

---

---

---

---

---

---

---

---