



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

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

- 網路中心起步指南
- 網路中心授證訓練101講義

訓練評量

「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
- 請確保評核表的上半部分和下半部分都要填寫

班長會將評核表收齊，放入信封後密封，由授證輔導員寄交給公司

所有意見均列為機密，但若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

請在課程結束後，填寫資料







零售

- 拓展名單
- 人際關係接觸法
- 處理異議問題
- 開發陌生市場
- 影響力中心
- 確認 & 跟進

電話工作坊
社群搜尋工作坊



網路中心技術

- 報表
- 網域名稱與電子郵件
- 行銷資料
- 電子郵件行銷
- 進行邀約會談



建立事業

- 增加顧客購物類別
- B2B服務
- 實習生計畫
- 招募專業人士
- 帶領負責性的團隊





行動計劃 與 提問

本日總結

開始進行的行動計畫

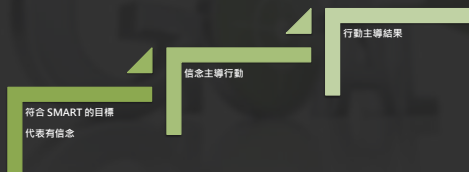
問題與回答



策略規劃

- o SMART 目標
- o 保持組織化的工具
- o 12 周行動計畫
- o CRM: 顧客關係管理

符合 SMART 原則的目標



你必須決定...

SMART

SPECIFIC 明確	MEASURABLE 可評估的	ATTAINABLE 可完成的	REALISTIC 實際	TIMELY 及時
你想要什麼？	你想要什麼時候完成？	你必須放棄或是克服什麼？	要完成這個目標的詳細計劃	將它寫下來 (1到4) 且一天讀兩次

可能在過去，你設定了一些目標

你達到了？

為什麼
或為什麼沒有？

你可以怎麼做，才更有機會完成目標？

是該修訂**目標**的時候！

為什麼？

計劃什麼，就會完成什麼！
 為了好好利用你的工作時間
 為了享受你的休息時間
 為了達成你設定的目標
 改變你的目標

確認什麼對你是重要的:

- 個人目標
- 家庭目標

目標

設定“事業和零售目標”以支付你的“個人和家庭目標”

在這段時間過後，這些目標有些什麼改變?

季度目標設定

決定新的指標和目標
負責任和清楚的執行是非常重要的

當我們做到這些項目，
就會有正面成長

- 衡量
- 監控
- 調整
- 控制



當我們正視一切，我們就能看清目標與實際行動之間的相對關係

這也能讓我們的行動能夠更有條理、將跟進的工作做到最好

一起來看看，你有哪些工具可以幫助你保持條理以及真實性



你的行事曆

不論你用的是紙本行事曆、手機或平板電腦，你一定要隨身攜帶！

事先將GMTSS活動日期輸入行事曆（當你進行招募時，就可向你的潛在客戶說明）

每週選一個晚上做事業展示（家庭專業說明會、超連鎖*事業說明會、網路研討會等）

特別標註出每一天花在網路中心潛在客戶上的時間（約15分鐘）

讓您保持條理的工具: 起步指南



保留一份你的客戶名單，一有機會就和他們接觸！

與誰在人選分享網路中心計畫的5步驟

追蹤表格:
建立名單
增加顧客購物類別
物色&招募

讓您保持條理的工具: CRM
顧客關係管理: 在聯絡人資料, 輸入筆記



點擊“顧客管理”，選擇“聯絡人”
為新增潛在對象、顧客或聯絡人新增資料

讓您保持條理的工具: CRM
顧客關係管理: 在聯絡人資料, 輸入筆記



聯絡人資料可以指定群組
在你每個聯絡人的資料, 留下時間註記

有計劃、才能完成！

決定
生活、戀愛、學習、
為自己留下值得紀念的回憶

衡量
計算完成你的個人及家庭目標
需要多少費用

決心
你的事業與網路中心目標，
將如何幫助你達成個人及
家庭目標！

決心 & 評估
達成你的事業與網路中心目
標的行動計畫

準備好
使用組織化的工具，正確執行
讓你保持清楚且負責任的朝向
目標邁進



態度與知識

- 克服顧客的困惑
- 數位產品
- 向顧客建立價值
- 銷售資源
- 15分鐘諮詢

響應式設計	可修改
社群媒體	電子商務
在GOOGLE的能見度	分析
電子郵件、網域名稱	安全的代管服務
電子郵件行銷活動	支援

業主不知道他們需要個網站

傳統的方式
自己做
低價折扣廠商
印刷公司
朋友或家人
等待

他們也有很多方式可以完成這些事情



我們的解決方案

- 專業
- 經濟實惠
- 容易維護
- 完整包套
- 安全
- 支援
- 合作關係

我們的解決方案 VS. 其他解決方案 以同等方式比較，是非常重要的

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	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$

傳統網站建置公司

優點	缺點
專業排版與設計	費用過高 - 相較於美安網路中心，費用會多出2-5倍
不需學習任何知識 (軟體、HTML程式設計等)	代管又是另一筆額外開銷，在許多情況下，必須由中小企業自行負責
網站由建置/代管公司負責維護管理	修改及附加功能均需額外付費； 修改：每小時費用，超過美安網路中心1個月月的管理費 電子商務、內容管理系統(CMS)等費用另計
	在網站開發及進行修改時， 網站處於「架設中」
	網站修改完全受制於建置/代管公司的時間安排



學習CREATIVE SUITE的選項



社群

讀遍線上論壇，以學習如何使用

大學課程

支付課程費用和投資1個學期或30個小時學習

自己動手做的實際費用

自己做	台灣(台幣)
設立費用:	設立費用:
Adobe Creative Suite	\$41,568
電子商務	\$32,000
手機	\$25,600
課程	\$16,800
時間	\$28,800
總計	\$144,768
年費:	年費:
代售和電子郵件	\$3,840
電子郵件行銷	\$15,360
修改網站	\$19,200
顧客關係管理系統	\$16,896
搜尋引擎優化SEO	\$38,400
總計	\$93,696

電子商務網站 - 設立您自己的線上商店
省錢、省時間、更多銷售: 1&1 電子商務解決方案

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

電子商務費用另計且第一年過後，費用繼續增加!

電子郵件專業解決方案

Plan	Mailboxes	Price / Month
BASIC	1 Mailbox	FREE
	20 Mailboxes	\$1.99
BUSINESS (Bestseller)	1 Mailbox	FREE
	5 Mailboxes	\$1.99
	10 Mailboxes	\$4.99
	20 Mailboxes	\$9.99

每項費用都另計。電子郵件? 每項費用都是以月費計算!

你比較喜歡哪一個? 1 & 1 “顧客設計版型”

GET INSPIRED BY OUR CUSTOMER EXAMPLES

或是 美安網路中心設計中心?

印刷公司實際費用

印刷/出版公司	台灣(台幣)
設立費用:	設立費用:
免費版型	\$0
總計	\$0
年費:	年費:
代管 & 電子郵件	\$3,840
電子郵件行銷	\$11,520
每頁 / 每年	\$9,600
顧客關係管理	\$16,800
搜尋引擎優化最低年費	\$115,200
總計	\$156,960

選擇是簡單的 (台幣)

傳統網頁設計公司

設立費用: \$153,600
年費: \$93,696

websolutions
By IT3 WebCenter

設立費用: \$47,960
年費: \$23,000

更專業
經濟實惠
簡單
無限 & 獨一無二顧客
交握!
更棒的产品
更有競爭力的價格

自己做

設立費用: \$144,768
年費: \$93,696

低價代管服務供應商

設立費用: \$16,200
年費: \$58,624

印刷公司

設立費用: \$0
年費: \$156,960

可以幫助顧客解除困惑的資源

WWW.MAWC411.COM



下載
WWW.MAWC411.COM

傳單 & 資訊圖表
建立產品價值

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

設計選項

設計中心

美安網路中心的顧客有各種的選項，來為他們的網站做設計。網站的版型和網站的內容對於幫助你建置一個有效的網路形象，是非常重要的。

我們所有的設計套裝，都是以內建可修改的美安網路中心平台所設計，所以你可以非常有彈性來維護你的內容或者在未來增加更多頁面。

傾聽:

- 他們想要自己設計嗎?
- 還是他們比較希望我們幫忙設計?

針對螢幕和裝置



響應式設計
響應式設計可以讓您的網站在各種裝置上都能完美呈現。無論是電腦、平板電腦還是手機，您的網站都能自動調整版面，以適應不同的螢幕尺寸。這不僅提升了用戶體驗，還能提高您的搜尋引擎排名。

多螢幕設計
多螢幕設計是針對不同裝置進行專門設計的一種方法。您可以為每個裝置設計不同的版面，以確保內容在每個裝置上都清晰易讀。這需要更多的設計時間，但能提供更佳的用戶體驗。

設計工具支援
美安網路中心提供多種設計工具，包括拖放式設計器、預覽功能以及多種樣板選擇。這些工具能幫助您輕鬆創建專業級的網站設計。

搜尋引擎優化

本地與區域 SEO

搜尋引擎優化，一般稱為SEO，這是確保，當顧客在搜尋引擎例如Google和Yahoo上搜尋特定產品或服務時，你的網站能在搜尋引擎上擁有較高排名。

我們會先致電給客戶，討論客戶希望達成的目標、希望觸及消費者地區、人口分佈等，然後我們的專員會以此為基礎，在網站上設定網站關鍵字、網頁標題、標籤、網頁敘述等，讓您的客戶在激烈的競爭中脫穎而出。

傾聽:

- 他們的網站有出現在搜尋結果嗎?
- 他們的排名可以跟他們的競爭者比較嗎?



GOOGLE 關鍵字廣告

GOOGLE 關鍵字廣告

搜尋引擎龍頭Google 提供付費的關鍵字廣告服務，給想要提升網路行銷效果的顧客。

我們的SEO專員將引導您的顧客進行關鍵字建置，處理相關的手續例如建立帳戶、行銷活動、預算、網絡、行動裝置目標、地區目標以及其他更多事項。

傾聽:

- 誰幫他們做關鍵字廣告?
- 他們需要快速的成果嗎?
- 他們有一個很棒的網站但只需要行銷?

數位與社群媒體行銷

數位行銷策略
數位行銷策略是根據您的業務目標和目標受眾，制定出一套完整的數位行銷計劃。這包括搜尋引擎優化、內容行銷、社群媒體行銷、電子郵件行銷等多種策略的整合。

社群媒體行銷
社群媒體行銷是通過各種社群媒體平台（如Facebook、Twitter、LinkedIn等）來推廣您的品牌、產品或服務。這包括創建內容、與用戶互動、投放廣告等。

內容行銷
內容行銷是通過創建和分享高質量的內容（如文章、影片、播客等）來吸引和留住目標受眾。這需要對您的目標受眾進行深入了解，並提供對他們有價值的內容。

電子郵件行銷
電子郵件行銷是通過向您的客戶或潛在客戶發送電子郵件來推廣您的產品或服務。這包括發送促銷郵件、新聞簡報、產品更新通知等。









你覺得你是哪一種人?



令人感到有趣

- 說明型
- 簡報型
- 推銷型
- 演講型
- 吹噓自己
- 直接型



對他人感興趣

- 聆聽
- 發問問題
- 銷售資訊 / 會談
- 談論潛在對象
- 傾聽的藝術:
 - 認知
 - 重覆
 - 體貼的評論



事實上，能令人感到有趣的人，
才是一個真正“有趣的人”

排定一個15分鐘諮詢
確認 & 加強會議的品質

下載
WWW.MAWC411.COM

購買 (一組50頁)
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

事業拓展評估
產品代號: T66482B

3本一組
產品代號: T66082B

目標: 了解您的潛在對象、對他們表現出有興趣的樣子 &
提供最佳的筆記的產品專員



以看待你的SHOP.COM網站的方式 · 看待你的網路中心

你就是這個商機的人性化接觸點

你有一個專業團隊的支持

以夥伴關係、支援、服務建立價值!

將會幫助您約定更多會談 · 抓住更多客戶 · 並且得到轉介

提及專業團隊



產品專員 “會解答你的所有問題”
何時提及：在約定會談時

顧客關懷 “一週7天、每天24小時提供支援 · 本國支援 · 不受限制 · (假日除外)”
何時提及：在約定會談時
銷售完成時的跟進

設計中心 “用訂製的設計來表現你的公司！”
何時提及：在約定會談時
銷售完成時的跟進



零售

- 拓展名單
- 處理異議問題
- 人際關係接觸法
- 在陌生市場進行客戶開發
- 透過影響力中心進行客戶開發
- 確認 & 跟進
- 全球網站銷售

您的個人檔案

為了有效的在社群媒體上進行物色，您必須要有一個良好的社群媒體禮儀

- 做你自己
- 挑選一張好的照片
- 您最好的一面
- 80/20
- 豐富的媒體張貼
- 活躍的張貼文章
- 回應貼文
- 跟進



使用社群媒體進行物色

商業專頁都是由決策者管理

加入您名單上的粉絲頁
尋找有使用社群媒體的本地商家
在他們的追蹤簿上貼文
透過簡訊發送私訊給業主

加入線上社群 (人際關係 / 特定業別)

找尋專門幫忙建立人脈的團體
在社群中與人互動
了解其他會員
分享你在做什麼，詢問是否有轉介的機會，建立人際關係

非業主的商業機會

以私訊讓他們了解你在做什麼
詢問是否有轉介的機會
分享網路中心的设计，引起他們的興趣
仔細的尋找生意機會

社群搜尋有需求的人

需要我們解決方案
時機是關鍵，找尋有需求的人
拓展您的人脈，認識新朋友
為他們解決問題

標籤搜尋

標籤就像是社群媒體的搜尋功能，這是一個索引的功能

搜尋什麼

您的競爭對手
(GoDaddy, Wordpress, etc.)

特定產品的抱怨

您可以提供什麼樣的解決方案給特定的問題

什麼樣類型的人
(網頁設計師、專業的銷售人員、相關產業的網站)

在哪裡搜尋

臉書：
搜尋時，在關鍵字前面加上#字號

推特：
在搜尋的地方，點選濾鏡 (搜尋主題標籤，不是使用者)

Instagram：
點擊指南針圖像搜尋 (搜尋主題標籤，不是使用者)



為了盡量利用社交活動所帶來的好處，請遵守下列簡單的規則

<p>1. 雙向溝通 抱持開放的態度了解他人，不要只有單向的溝通，你無法預期事情會有什麼發展！</p>	<p>3. 提出問題 利用時間找出合格的潛在對象！</p>	<p>5. 把焦點放在會談 這時並沒有充裕的時間銷售網站，把重點放在約定會談上！</p>
<p>2. 交換資訊 要收集名片，自己也要遞名片！</p>	<p>4. 描述你的客戶 把焦點放在特定產業的轉介，有時候描述你的理想客戶比起描述你所做的事業，更容易讓人幫你轉介潛在客戶</p>	

轉介的來源

你的朋友、家人、同事、客戶或是鄰居會...

- 外出用餐？
- 剪髮或是保養指甲的服務？
- 看醫生？
- 看牙醫？
- 有固定配合的律師？
- 找人修繕房屋？
- 曾經找過水電工？
- 上健身房？
- 小孩子上舞蹈、運動、空手道等課程？
- 外出購物？
- 網路上購物？

你認識任何交友廣闊的人？

- 房地產經紀人？
- 保險業務？
- 服務生？
- 酒保？
- 健身教練？
- 髮型設計師？
- 教練？
- 社區委員？
- 教會領導人？
- 組織領導人？
- 主修其他項目的超連鎖*店主？

轉介的來源





**透過建立人脈
得到轉介**

重點在於“建立關係人脈”

建立關係

邀約他們一起喝咖啡或是午、晚餐

「FRANK我知道你的人脈很廣，不知道有沒有機會介紹我認識一些朋友，我也認識一些人，你可能有會有興趣認識他們，你覺得，我們有沒有機會一起合作？」




可以見面，也可以透過電話

有來有往！ (與成功的社交活動相似)務必也要學習如何和別人分享你的事業！

不要太技術導向！ 準備好如何簡短描述我們的解決方案。「我們提供小企業更好且更實惠的網路行銷方案。」

描述你的理想客戶！ 這可以幫助思考過程聚焦！「我和中小企業合作」，你可以說：
「我們和各種中小企業合作，目前我們正在和裝潢公司和景觀設計師合作，你有沒有認識的人需要更好的網路策略？」

見面並認識彼此！



當您和這些透過轉介而來的人接觸時，向對方自我介紹並說明轉介的原由。

解釋 - 「你好，Lisa，Frank也許有提過我會和你聯絡，我不確定。不過Frank和我上次聊天時談到，我可能可以在你的事業上，提供一些協助。」

Lisa會問「好，那你是做什麼的？」

接著你就要對於「這是什麼」提出你的回答

- 在這裡，適當的答案是什麼？
- 你的答案是什麼，還有哪些可能？

和轉介人選接觸



你是做什麼的?

- “我協助企業有效利用網際網路，增加營收”
- “我們公司與企業合作，讓企業透過網際網路，進行有效的行銷”
- “我協助企業有效利用網際網路，降低廣告費、節省支出”
- “我們公司幫助企業有效利用網際網路，增加銷售、進入新市場，藉此發展與成長”
- 答案無限，還有哪些可能的答案？



繼續用LISA的例子

- “Lisa，我們公司協助企業有效利用網路，增加營業額。Frank跟我提到，你有類似的計劃，你有什麼具體構想嗎？”
- 重點在於用提出開放式問題作結尾
- 可以試著問「15分鐘諮詢」裡的題目
- 在得到足夠的資訊以後，預約會談

轉介活動

讓你的朋友、親戚、同事、或是客戶因為幫你轉介，而得到獎勵，有時是很有用的！

可以在轉介銷售成功時，提供獎勵！



一些
建議

- “如果轉介成功，完成銷售，我就提供\$3,200的SHOP.COM eGIFT”
- “如果轉介成功，完成銷售，我就提供\$3,200的回顧金”
- “如果轉介成功完成銷售，我就給你最喜歡的夥伴商店\$3,200禮金!”
- “如果轉介成功完成銷售，我就提供\$3,200的禮物卡”
- 你可以自由選擇你自己的轉介獎勵計畫!



經驗顯示，與人面對面建立關係，將創造更緊密的聯繫，使關係更容易發展，不管對超連鎖®事業或網站銷售而言，皆是如此

- 與人對話
- 建立關係
- 把每個挑戰當作學習經驗
- 表現正常/做自己
- 關心潛在對象

建立關係



建立人脈接觸法
熟人市場

3種聯絡人的方式

1. 深厚的關係
你最熟的人，例如：你的姐姐、鄰居等等
2. 重新聯繫
你認識的人，但需要再重新聊聊
3. 你是他們的老顧客
你有生意往來的關係

物色/重新聯絡

針對那些你需要重新聯絡的人，你和他們之間的關係是薄弱的

- 試著一天聯絡2位潛在對象，開始重新認識他們
- 建立關係
- 當你開始建立關係，這些人就會慢慢的成為與你有“深厚關係”的名單



你的前10大名單

對於那些已經與你有深厚關係的對象
用有邏輯的方式與他們聯絡

- 社交往來
- 做生意的場所 (非尖峰時間)
- 社交媒體
- 電話 / 電子郵件 / 簡訊




對話行銷!

請記住，發問的人可以掌握整個交談的內容

1. 端看你們之間關係
2. 讓他們主動聊聊他們的生意
3. 他們怎麼宣傳他們自己的生意?
4. 這樣就對了! 你現在就是讓他們討論他們的網站

- 1. 社交
- 2. 工作如何? /生意如何?
- 3. 有做廣告嗎?
- 4. 你的網站運作得如何?






發問問題

1. 你從潛在研究中找到問題
2. 15分鐘諮詢表的問題
3. 他們不喜歡/沒有網站的特定問題
 - “為什麼到目前為止你沒有架設網站?”
 - “為什麼網站為你的生意所帶來的效益不如預期?”
 - “你喜歡你網站的哪些部分?”
 - “你不喜歡網站的哪些部分?”

一旦時機成熟，你就可以說：



“John，不知道你曉不曉得，我很善於幫助你這一類的公司有效利用網路，增加利潤或提升服務水準（不管他們面臨的主要問題為何）。

我很樂意跟你坐下來談一談，我們的產品專員可以為你介紹我們的網路科技，看看對你的事業是不是有幫助。

你下兩個星期什麼時候有空，我幫你安排一場在電話上聊一聊？



所以...
如果他們提出問題或異議?
 那就表示他們感興趣！繼續談下去！

回答問題

拒絕：我朋友或家人正在幫我架設網站...

回答：太好了，他們絕對會喜歡我們的服務！我們的技術能在許多方面協助網頁設計人士，幫業主省下許多時間、金錢與煩惱。

這樣吧，我會請我們公司的專人為你的公司設計全套網站組合產品，免費供你評估；然後我會請網站專員向你介紹我們如何幫助其他類似的公司，你什麼時候有空？上午還是下午？

拒絕：我們用社群媒體

回答：這樣很好啊！社群媒體是一個對外宣傳很棒的方式，而且可以跟你的顧客有互動，你都怎麼尋找顧客呀？

回答問題

拒絕：多少錢？

回答：現在告訴你費用並不合適，因為我們必須了解你個別的需求。我們已經和全世界數千位業主合作，而且價格都是他們能夠負擔的。我可以向你保證，一定會是你負擔得起的，不然這就不是適合你的解決方案了

拒絕：你可以告訴我大約多少錢嗎？

回答：費用得視你的需求而定。這樣吧，我會請我們公司的專人為你的公司設計全套網站組合產品，免費供你評估；然後我會請網站專員向你介紹我們如何幫助其他類似的公司，你什麼時候有空？上午還是下午？

回答問題

拒絕：你可以寄一些資料給我嗎？

回答：我可以做得更好！我會請我們公司的專人為你的公司設計全套網站組合產品，免費供你評估；然後我會請網站專員，向你介紹我們如何幫助其他類似的公司

拒絕：但我已經在用別家的網站服務了

回答：這很好，你已經在用網站了。我可以提供你省錢的方式，還能給你更好且完整的網路行銷策略，這樣你會不會有興趣？我們的系統不會為了所有的服務細項和你收費，你想不想多了解一點呢？你什麼時候方便，白天還是下午？

拒絕：我喜歡我現在的網站

回答：很好！你最喜歡現在網站的那一部份？有沒有什麼是你希望網站能做到，卻沒做到的呢？

告訴他們，您想要幫他們解決的問題

如果您可以讓他們一直把對話停留在他們現在面對的困難，就能夠更容易的跟他們邀約會談

解決問題的方式就是會談

他們可以在會談中找到解決問題的方法



有時，提及對方可能曾經嘗試做的事也會有幫助

“看來你也考慮過架設網站，但無法確定是否會對你的公司有幫助。這樣吧，我會請我們的專人為你的公司設計全套網站組合，免費供你評估；然後我會請網站專員向你介紹我們如何幫助其他類似的公司。你什麼時候有空？上午還是下午？”



如果對方一直發問，千萬別不好意思進一步安排會談

發問 = 購買的徵兆！

安排會談

“你這個問題問得很好，但是很難馬上跟你解釋清楚，只要跟我們的產品專員通話，你所有的問題都可以得到解答。而且我們還有技術，可以向你展示網站的建置。你什麼時候比較有空？上午還是下午？”





開發陌生市場

陌生市場 = 目前和你沒有關係的事業主或潛在對象

電話陌生開發:

- 沒有樂趣
- 沒有效率
- 不受歡迎
- 讓網路中心經營者最快退出的方式

在陌生市場中建立關係，而不是以電話陌生開發

如何在“陌生市場”中發掘新的商機

可以在陌生市場中物色人選的情境:

在咖啡廳遇到新的潛在對象

在社區活動、體育活動、社交場合等遇到新的潛在對象

在聯誼場合

在你“分散消費”時

透過社群媒體找到新的潛在對象

當您與“守門人”交談時

聯絡陌生開發的潛在對象

看起來似曾相似?

唯一不一樣的地方是“交談的內容”

您從頭開始建立關係

所有的方向都是一樣:會談

1. 社交
2. 工作如何? / 生意如何?
3. 有做廣告嗎?
4. 你的網站運作得如何?

守門人 & 語音信箱

如何讓他們回電

守門人就是負責幫決策者過濾不相關的來電者

守門人過濾電話和訪客，特別是那些他們認為不重要的對象。他們每天至少會接到10-20個與決策者對話的要求。

語音信箱=守門人的類型 / 過濾

與眾不同、持之以恆、脫穎而出



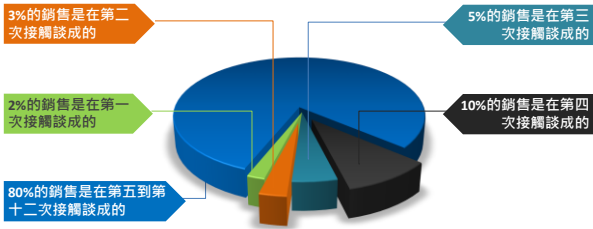
- 丟掉台詞**
你是與人交談
- 記得他們的名字**
並以他們的名字稱呼他們
- 產生相關並建立熟稔的關係**
“我是顧客、同事等等”
- 假設他們可以幫忙**
“你是主要的負責人嗎？”
“你是經理嗎？”讓他們覺得他們很重要
- 借力他們的知識**
問問他們的意見。“你覺得什麼時候打電話來比較好？”“午餐前還是午餐後打來比較好？”“你覺得如何？”
- 保持禮貌**
無論如何都要做到
- 跟進**
這只是第一次連絡，不是你唯一一次的連絡！為了達到更有效率的跟進，請好好寫下筆記。

守門人也是人
與他們產生連結

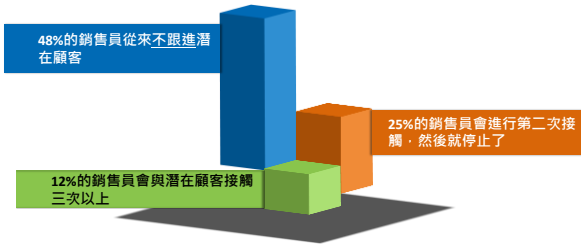
清楚的跟進策略非常重要！



多少次的連絡可以完成一次銷售



多數的銷售人員，他們完成多少次的連絡



如果產品專員幫你跟進：

- 和產品專員溝通
- 務必雙方資訊要同步，才不會讓潛在顧客無所適從
- 使用新的網路中心經營者通知系統！

如果你自己跟進：

要條理分明
安排你自己的跟進電話

選擇合理的時間跟進潛在顧客
跟進你的潛在顧客
(例如不要在周五晚上七點打電話給餐廳老闆)

要有恆心
但是不要催促對方

尊重他們的時間
同潛在顧客什麼時候方便聯絡

明確的
您要跟進的內容是什麼



人際關係接觸法工作坊



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)

電話工作坊

拿出你的名單
利用20分鐘來連絡你的潛在對象
目的:

- 讓他們說話
- 找一個適當的時間回電
- 安排一個15分鐘諮詢
- 安排會談



邀約會談

社群媒體工作坊



- 選擇一個你手機app的平台
- 選定一個目標: 銷售 / 招募
- 選擇一個搜尋的關鍵字: 競爭對手、特定的抱怨、產業、銷售人員
- 搜尋
- 回應、開始交談!

討論成果 / Q & A

一起來討論！

剛才進行得如何?

你得到什麼樣的成果?

你是打電話，或是用FACEBOOK的訊息呢?

剛才遇到了什麼樣的挑戰?

有什麼方式是還不錯的?



科技

- 報表
- 網域名稱和電子郵件
- 行銷資料和銷售資源
- 顧客經理技巧
- 自己進行銷售會談







有太多資源可讓你找到

值得分享的內容！

你可透過電子郵件、社群媒體聊天室或網誌等
和他人分享這些內容



以客戶為重點的內容 / 值得分享的內容

美安網路中心 電子報	美安網路中心 部落格
美安網路中心 臉書	美安網路中心 推特
美安網路中心 Instagram	其他部落格和你信任的來源



ARTS

INSPIRED EDUCATION - A LIFE-LONG LOVE OF LEARNING

Ignite the Spark in your Child with a Smart Choice, A Gift for a Small Classroom

EMBRACING the FUTURE: The focus of our classrooms is to provide a well-rounded education that prepares all children to be inquisitive and creative problem solvers.

Our Program in Ontario Curriculum emphasizes in the creative arts.

For more information, visit www.mawc411.com

Ayrene Johnston, Associate Professor, Dramatic Arts Education, Queen's University at Kingston

"We have been able to do what we love because we know it is the best place for our son to flourish. We wouldn't wish the world on anyone else."

手冊
適用於和比較熟悉的潛在顧客分享!

你可以到處分發手冊，但一般說來，除非你把它交到一個你已經交談過，或最主動要求手冊的潛在顧客手上，否則，不太會有人閱讀手冊


你可以在MAWC411.COM下載手冊或你也可以透過自己的網路中心帳號，製作自己的手冊

<p>分享影片如同我們在Facebook上分享設計，可以達到一樣的效果</p>	<p>也可以在你的Facebook塗鴉牆上分享影片</p>	<p>你可以和單一潛在顧客分享影片</p>
<p>你可透過網路中心分享影片或手機版網站</p>	<p>你可以分享我們“顧客專用”的 YouTube: https://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial</p>	<p>記住 – 利用影片當做引發他人興趣的第一印象，接著可以利用跟進來邀約會談</p>

點選 繼續在下方可瞭解如何設計有效網路行銷!

網站預覽

點擊圖象以預覽網站



播放網路影片 | 播放廣東話影片

美安公司 網路中心

看普通話影片 | 看廣東話影片

登入

使用者名稱

密碼

登入

忘記您的密碼?

註冊

手機影片:

- s.mtwebcenters.com.tw/mobile
- youtube.com/mawebcentersofficial



DESK TOP | TABLET | PHONE

maWebCenters Digital Marketing Solution - Mandarin

隨身碟選單

- 選擇語言
- 播放完整影片
- 提供產品簡介及社群媒體行銷指南的 PDF檔案給潛在對象
- 也可以在這裡觀賞影片:
<https://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial>



第一印象!

潛在對象在答應會談前，想先做點功課？

留下隨身碟，然後約好時間再取回!

去取回隨身碟時，再邀約會談時間。

跟進!

潛在對象需要再考慮一下

隨身碟內提供該章觀看簡易導覽，涵蓋所有在邀約時學到的重要內容。

留下隨身碟/取回隨身碟!

購買隨身碟
 登入你的網路中心便可購買隨身碟，選擇輔銷資料後再選擇隨身碟 (僅限美國本地的網路中心經營者)
 大會期間 (網路中心攤位)

如果沒有你，這些工具毫無用處！

這些工具的目的就是給你一個開啟對話的機會！

這些工具能夠幫你有效率地跟進！

這些工具就是你的好幫手！

你還是要發問問題，找出合格的潛在顧客，並和合格者確認邀約👍



有時候，會遇到我們想要或是需要自己安排網站會談的時候

如果遇到下列情況，你可能會考慮自己進行會談

- 你已聽過至少10次以上由產品專員進行的會談
- 你有能力回答關於我們解決方案的問題
- 不僅能這樣做，而且不忘提及專業團隊，並使顧客得到所需的支援！

*借力技術支援是非常重要的，這有助建立產品的價值。



步驟 1：培養潛在顧客

這和“15分鐘諮詢”很類似



目標

開始的時候，先問潛在顧客一些個人問題，讓他談談自己。這是讓他們放鬆、敞開心胸的好方法

切記要傾聽，並提出一些相關問題回應，不可只是“應付了事”而已。

試試看這些問題:

“聊一聊你的生意”
 “你缺乏什麼競爭優勢?”
 “你都在哪裡做生意?”
 “有哪些跟你事業相關的事情/
 資訊，是你想要多讓人們了解”



步驟2: 切入主題

主題	包括
網站設計/重新設計	設計中心選項及程序 在我們可編輯的平台內提供客製化設計
內容管理	易於更新內容!
行銷工具	社群媒體、搜尋引擎優化、網誌、電子郵件行銷、統計
行動網站	免費的行動網站
電子商務	讓客戶了解電子商務解決方案的力量
支援及升級	一週七天，每天二十四小時，無限制、本國支援、免費升級
簡單	保持簡單，只要一個管理後台，便可提供一切所需，支援你使用所有的工具!

步驟3: 技術示範

如果你親自進行會談，便可以順便運用這些技術示範某些簡單的作業

目標
 就像試乘一部車!
 讓他們親自體驗產品!

目標
 示範操作起來有多簡單!

示範
 (可以這樣做)

- 做簡單的文字編輯
- 加入影像
- 展示統計頁面
- 展示電子商務購物車
- 展示網站內內建的其它工具
- 展示我們設計中心設計的簡單樣式

步驟4: 完成交易

別怕開口要求完成網站交易！

確定潛在顧客需要支付哪些費用

- 基本費用
- 設計費用
- 任何額外的設計項目（商標、搜尋引擎優化等）

請你的顧客“啟動網站”並結帳！

請顧客簽名並將收據傳真回公司（購買收據）

恭喜你完成一筆網站的銷售！

*我們建議你透過你的網路中心處理所有付款，簡單方便！



成為一名最棒的 顧客服務經理

新客戶:

- 打電話關心他們，看看他們是否有使用支援!
- 近況如何?
- 他們有任何的意見反映嗎?

所有客戶:

- 關心他們
- 新的免費升級
- 新上市的服務



處理顧客異議問題

你是一個網路中心經營者 & 有一個完整的團隊幫你處理:

- 銷售
- 設計
- 技術支援
- 帳單

在這每一個過程，
你的角色就是聯繫他人!

- 為你自己和客戶，將你自己做清楚的定位
- 語言信箱
- 郵件自動回覆
- 以你個人的方式回應問題





建立事業

- 增加顧客購物類別：B2B 產品目錄
- 透過SHOP.COM 招募人選
- 實施去計畫/轉身實習生
- 執行12周行動計畫



B2B 服務
 金流服務 | 夥伴商店計畫 | 獨家代理品牌

**業主都有費用支出以及間接成本
 進行企業費用支出評估**



網路替代方案
B2B 轉移

15 分鐘諮詢

1. 發問問題
2. 找出最佳夥伴商店推薦
3. 將你的顧客轉變為優惠顧客
4. 向他們展示如何在這些特定的商家購物並賺取現金回饋

想想你擁有的所有機會：



透過在另一個產品領域有專長的事業夥伴，來發掘潛在客戶！
從專長於其他領域的事業夥伴，獲得轉介的網站顧客！

提及事業夥伴
擴大銷售產品機會



- 舉例: 你的顧客開了間沙龍
- 如果你已經將自己定位成網路中心的專家，不要對他們提“你的”獨家化妝品牌。
 - 相反的，應該提及你的事業夥伴，當對的時機出現時，“會談邀約”

嗨Lisa，網站用得如何？我覺得你的網站看來很棒！告訴你吧，我介紹一個朋友看你的網站，她好喜歡！其實她在經營一套完整的化妝保養品系列，我認為你可能會感興趣，你願意試試看？太好了！我請Emily打電話給你！

你的顧客是:

- 業主
- 有創業精神
- 懂得自我鞭策
- 想要自行創業
- 最佳的潛在超連鎖*事業人選

當時機對了，請他們評估一下這個事業！

你不是網站設計者，你是網路創業家，開始對話吧！



透過網站顧客人脈的方式

<p>不論你希望他們成為夥伴，或是他們推薦人選給你—讓他們看看事業機會！如此一來，他們將推薦適當的人選</p>	<p>除非對的時機來到，否則不要向他們展示計畫</p>	<p>從優惠顧客計畫開始交談 這是既簡單又平和的展開對話的方式</p>	<p>釣魚而非捕魚</p>
---	-----------------------------	---	---------------

實習生計畫

目標：
準備成為一位網路中心經營者，並幫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，並幫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

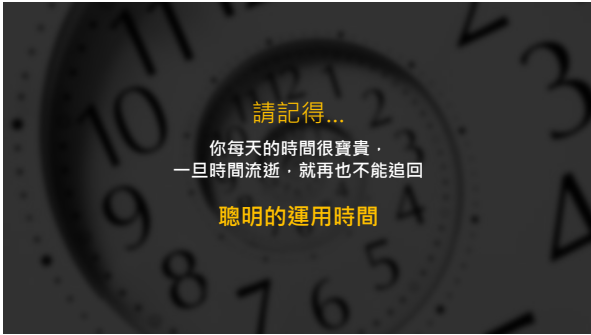
- ✓ 保護者可以利用他們的付所得來支付啟動的費用
- ✓ 在已經獲利的情況下，有能力啟動超連鎖事業
- ✓ 無啟動費用來進行“試做”
- ✓ 可使用銷售支援和其他必要的工具來開始啟動事業

實習生候選人

- ✓ 友善
- ✓ 專業
- ✓ 有良好社交關係
- ✓ 積極的、有想知識
- ✓ 負責任
- ✓ 有經驗

你的導師心態

- 目標是複製，和那些想要成為超連鎖*店主，但需要幫助才能起步的人合作
- 這不是雇用一個人和你共事，而是找一個想和你合作的夥伴
- 明智地挑選與你合作的人，確認你的時間是花在願意複製你的付出的人



鼓勵網路中心潛在對象，使用產品專員

<p>這將可以增加他們成功的機率</p>	<p>更快的幫助他們，在結束以後，即成為一名超連鎖事業店主</p>	<p>並且，再次強調我們已經證實可複製的網路中心系統</p>
----------------------	-----------------------------------	--------------------------------

請記得，網路中心潛在經營者不能是既有的店主



我的實習生如何獲得收入?

銷售:
當你的實習生銷售一個網站，你身為導師者，會得到收入 - 你必須利用這個利潤，幫助實習生啟動事業。

啟動:
使用部份的零售利潤幫助你的超連鎖實習生 (網路中心新人快速啟動組合)

額外的利潤
將額外的利潤給新的超連鎖店主，你可以保留部份的利潤給你自己 (支付獎金、網路中心管理費等等)



- 幫助他們正確起步!
- 你以什麼樣的心情帶領他們，他們就會呈現跟你一樣的心情
- 你的所有行為都有影響力，你的作為會在你的組織內深入複製!

究責性是非常重要的！

如果競賽正在進行：
www.mawc411.com
 或...

- 1 具責任感的
團隊力量
- 2 透明化
評估你的活動
- 3 一貫性
每日及每周活動
- 4 建立良好的事業習慣
產生效益的活動
- 5 銷售網站
預約網站銷售會談
- 6 建立你的事業
拓展團隊

maWebCenters 美安網路中心

➤ 12週行動計畫



學員需要：

- ✓ 擁有一個網路中心
- ✓ 保持強烈事業心，並在此期間內，每週寄出你的銷售數字或報表，來顯示你的事業心。
- ✓ 網路中心起步指南
- ✓ 12周行動計畫



身為領導人，你需要：

- ✓ 決定日期
- ✓ 決定參與的團隊成員
- ✓ 訂下初次電話會議時間，重新檢視這些要求、工具、程序等
- ✓ 完成起步指南
- ✓ 下載12周行動計畫
- ✓ 確認負責的夥伴
- ✓ 知道你的資源在哪裡



<p>每周電話會議 由你主導！</p>	<p>超連鎖®店主支援網站 www.mawc411.com 夥伴們應該先看看，是否可以在這裡，找到一些答案。 ** 可以省去為了回答個人問題的電子郵件溝通時間</p>
<p>網路中心線上研討會 提供後續教育訓練 向網路中心經營者展示事業機會 以及更多資訊</p>	<p>臉書社團 如果你有新舊方式、跟進或程序等一般問題，把問題貼在facebook上！我們大家都可在此貢獻答案！ 發送電子郵件至 mawc411@marketamerica.com 要加入社團</p>
<p>每周檢視 一起成長學習</p>	<p>電子郵件支援 如果你還是找不到答案，或是你的個人問題，把你的問題寄到我的電子郵件！這是直接聯絡我的最佳方式</p>



總結

- 訓練/支援
- 問題

提供給網路中心經營者以及客戶的資源



採取行動!

以身作則! 成為團隊模範!

複製

實際動手做, 成為無法抵擋的成功者!

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

問 & 答



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開的訊息

班長收齊評量表後，會放入信封密封，再由訓練員交給公司

所有意見為保密，假如你希望訓練員知道你的意見，請將意見寫在「訓練員評語」處

歡迎提供建設性的意見，幫助我們成長
