



進階銷售 & 拓展人際關係

網路中心授證訓練201

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，讓您了解



www.unfranchisetraining.com
www.mawc411.com

您應該要有：
網路中心歡迎手冊
訓練評量
B2B目錄
行銷手冊
12週行動計畫

網路中心授證訓練 (WCT)
評估表格
*訓練評估需在訓練後3日內提交

請將姓名： 訓練日期：

您的姓名： 事業名稱：

請選擇一項： 我是經銷事業經營者 我以訪客身份參與今日的課程 經銷商ID#：

電話： 電子郵件：

訓練地點(縣/鎮/市/區)： 課程#： #WCT 101
©WCT 201

對於您今日所參加的網路中心授證訓練，請依據下方所列項目提供您的意見評估，3分代表您很滿意，備案沒有建設性的意見回饋將不會列入參加，請依據參加下方評分依據：

1- 不滿意 / 不建議
2- 部分滿意 / 部分建議
3- 中立 / 無意見
4- 滿意 / 建議
5- 非常滿意 / 強烈建議

課程評估：

1. 請問本次課程內容的實用程度如何？
1 2 3 4 5
即時反饋 / 敬請注意

2. 請問您對本次課程的主題深度有多滿意？
1 2 3 4 5
即時反饋 / 敬請注意

3. 請問本次課程所授的資料，例如影片、圖表、圖例等是否好？
1 2 3 4 5
即時反饋 / 敬請注意

4. 請問課程是否您在以前課程中的主題呢？
1 2 3 4 5
即時反饋 / 敬請注意

「3分」表示符合您的期望

請寫下意見
當您給「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
請確保評量表的上面部分和下面部分都要填寫

歡迎提供建設性的意見，幫助我們改進

所有意見均列為機密，但若您希望講師知道您的意見，請將意見寫在「講師評核」的範圍

線上評量表
https://www.mawc411.com/trainingevaluation_cht.html

策略

- “ 目標修訂、每日工作程序、組織

市場研究

- “ 定性比較
- “ 產業研究

進階銷售

- “ 新的潛在名單
- “ 拓展人際關係，陌生開發&推薦顧客
- “ 建立顧客消費類別

進階網路中心工具

- “ 報告&進階工具

事業建立

- “ 招募專業人士
- “ 教導實習生與網路中心經營者



過去您可能設定了一些目標

您達成了？

為什麼沒有達成？

您可以怎麼做，才更有機會完成目標？

季度目標設定

決定新的目標與目的

您的目標如何改變

有些會延續下去

有些會改變

達成目標的三大策略

第一項策略：均衡的工作流程

事業經營程序：（小型與大量）

小型 / 每週 4 + 1
4天增加名單，1天跟進

每週工作程序
星期一至四

每天增加名單

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

大量 4 + 1
4週建立事業，1週跟進

跟進 / 清理
星期五，每4週

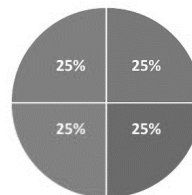
跟進

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

均衡建立

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

- 新的潛在入選
- 熟識的潛在入選
- 新客戶
- 接近結案的人選



第二項策略：根據目標調整您的聯絡人

範例：90天銷售目標

追蹤	諮詢	會談	銷售
副修	12	6 - 9	2 - 3
主修	24	12 - 18	4 - 6
專業人士	48	24 - 36	8 - 12

備註：專業人士計畫目前僅限美國市場

第三項策略：評量、監督與調整

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。

這會讓我們做事更有條理
就會有正面成長

讓我們一起來看看，有哪些工具可以幫助您保持條理以及究責性



您的行事曆

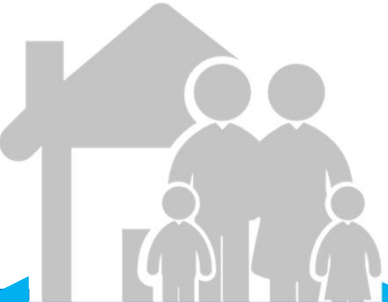
不論您是使用實體的行事曆、行動電話或平板電腦，您一定要隨身攜帶！

事先將GMTSS活動日期輸入行事曆（當您進行招募時，就可向您的潛在客戶說明）

每週安排一個晚上展示計畫（家庭事業說明會、超連鎖®事業說明會、線上研討會等）

特別標註出每一天您在網路中心潛在客戶所花的時間（約15分鐘）

讓您保持條理的工具: 12周行動計畫



在MAWC411.COM下載

許下承諾

每周活動

讓您保持條理的工具: 客戶關係管理系統 CRM

新增聯絡人

聯絡人詳細資訊 儲存 取消

聯絡人類型: 網站潛在客戶

語言/地區: 繁體中文(臺灣)

談話語言偏好: 國語(普通話)

時區: 亞洲/台北

來源: -- 選擇來源 --

電話類: 廣告, 員工介紹, 外界介紹, 匯入, 其他, 電話, 網路, 口碑推薦

電子郵件類型: 辦公電郵 電子郵件: 主要電郵

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: 客戶關係管理系統 CRM

顧客關係管理: 在聯絡人資料, 輸入筆記

備註 (1) 群組

新增備註

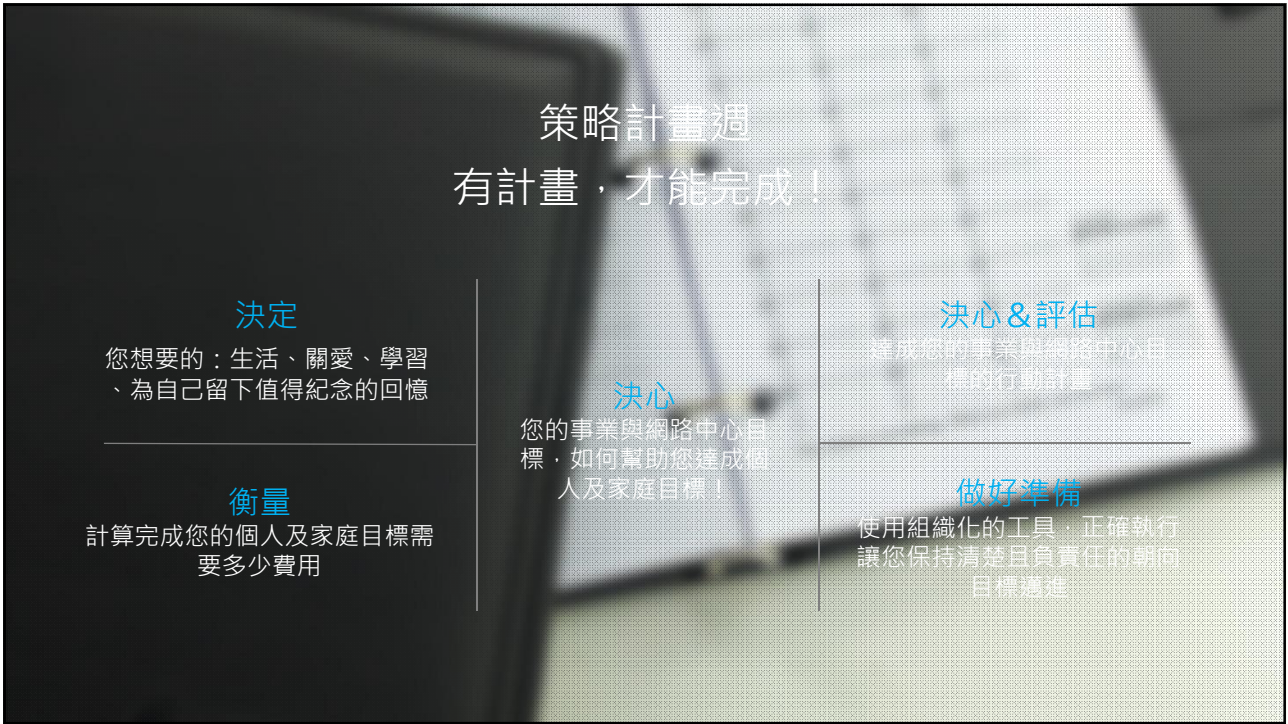
檢視: 每頁10項

備註: 1-1; 全部 1 第一頁 | 上一頁 | 下一頁 | 最後頁

時間戳記	主題	輸入者	評論
2016年7月18日 下午 2:33 CST	第一次見面	劉雅芬	1. 前往店面, 了解產品如何銷售 2. 想做網站, 但不知道怎麼做網站生意

備註: 1-1; 全部 1 第一頁 | 上一頁 | 下一頁 | 最後頁

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



策略計畫週

有計畫，才能完成！

決定
您想要的：生活、關愛、學習、為自己留下值得紀念的回憶

衡量
計算完成您的個人及家庭目標需要多少費用

決心
您的事業與網路中心目標，如何幫助您達成個人及家庭目標！

決心&評估
達成您的事業與網路中心目標的行動計畫

做好準備
使用組織化的工具，正確執行，讓您保持清楚且負責任的朝目標邁進



市場研究

定性比較
B2B服務
產業研究

1990

- “ 經營
- “ 黃頁
- “ 報紙
- “ 口碑

今日

- “ 網站
- “ 行動裝置
- “ 搜尋引擎優化(SEO)
- “ 社群媒體
- “ 搜尋引擎行銷(SEM)
- “ 部落格與內容
- “ 評論網站
- “ 報紙 / 黃頁
- “ 口碑
- “ 經營

大型商店

目標：增加銷售、減少開支

路線圖：

- “ 大眾行銷
- “ 絕佳的網站及行動裝置能見度
- “ 搜尋引擎優化(SEO)
- “ GOOGLE (搜尋引擎行銷)
- “ 社群媒體及線上行銷活動

挑戰：與顧客建立關係



本地企業

目標：增加銷售、減少開支

路線圖：

~ 顧客關係

~ 基本廣告 / 網站

挑戰：廣告預算和資源的龐大差距



傳統的

自己動手做

提供折扣

印刷公司

朋友或家人

等候

業主的其他選項

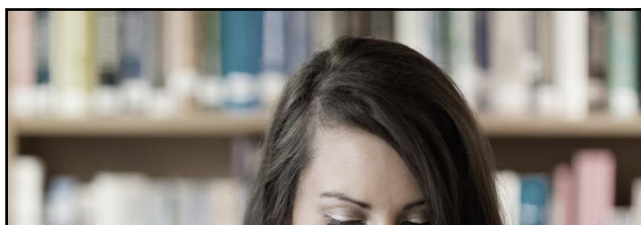
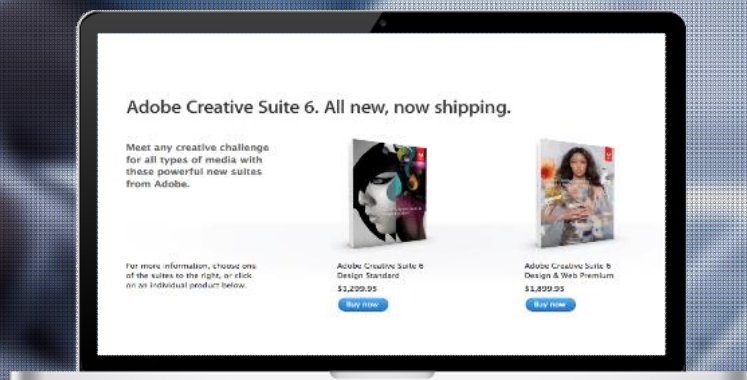
傳統發展的公司

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

自己動手做

優點	缺點
業主掌控網站	必須有相關專業知識，或者必須學習HTML或自己使用的軟體套裝
可能節省一些初始成本	外觀和設計風格的專業性令人質疑
	必須自行尋找、評估及支付費用給代管公司
	對於不知道如何進行的工作，沒有人提供支援
	十分耗時

業主可以購買並使用ADOBE SUITE來建置網站



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

低價代管服務供應商

優點	缺點
價格低，一頁或兩頁的非電子商務網站基本費用低	不管是哪一種，您都必須知道或學習HTML / Dreamweaver，或使用其內建系統，而且您的網站看起來跟別家公司的網站大同小異
企業可以很快就可以擁有一個網站	附加功能費用高昂，所有服務都需另計費用！
	中小企業網站可使用的流量有限，一旦達到上限，可能「關閉」網站或加收「超額費用」
	在付費服務選項外，僅提供極有限的支援及支援選項
	非常耗時且令人混淆不清

低價代管服務供應商

我們真的可以相信每月只要幾塊錢，GoDaddy就會提供您所需要的一切？回想一下您在哪裡聽到這些公司的名字-電視、廣播電台、網上付費廣告、廣告看版等。這些媒體都需要費用\$\$\$

Business & Marketing



Productivity



Website Management & Security

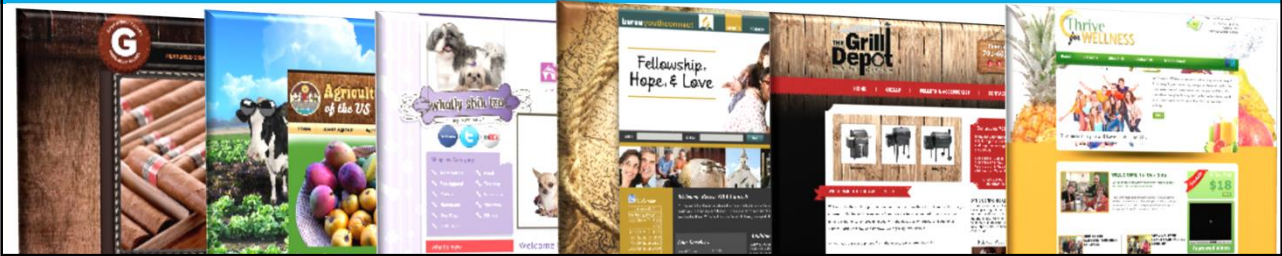


您比較喜歡哪一個？ 1&1 「顧客設計版型」

GET INSPIRED BY OUR CUSTOMER EXAMPLES

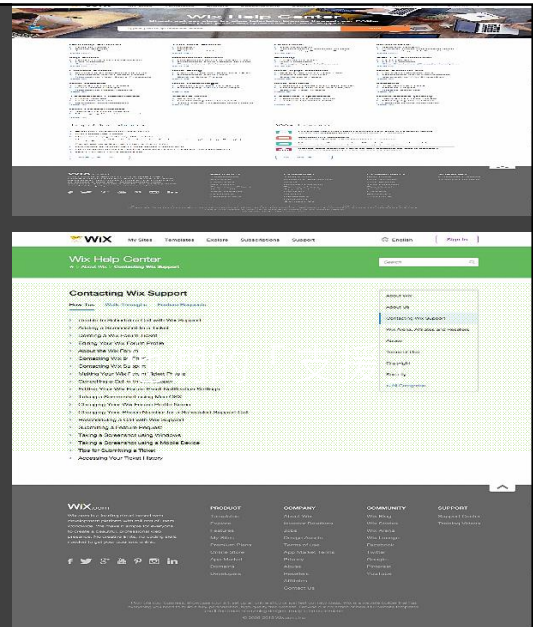


或是美安網路中心設計中心？



他們的「免費網站」

網站上有浮水印，就不是一個專業的解決方案
範本VS. 完全客製化
讓電腦速度變慢且讓電腦當機



印刷公司

優點	缺點
可提供企業專用板型	難以控制您網頁或目錄的更新
企業可列名於工商目錄，便於迅速查找	「免費網站」大多需要每月加購高額的搜尋引擎優化套裝和刊登廣告的附加條件。
	如果您不繼續刊登廣告，就會失去您的網站
	網站由外國設計人員製作，因此溝通時會有語言障礙
	您所需的各項服務功能都是分別提供的，這會增加您的月費。您在網站增加網頁頁數時，有些公司甚至也會提高月費！



簡易。綜效。易達

網站 | 維護 | 社群媒體 | 數位行銷 | 選擇



推薦行銷

您知道嗎？

相較其他行銷方式，推薦行銷可產生3到5倍的對話機率

推薦顧客的終身價值比其他顧客高25%

透過推薦而來的顧客的消費比平均水平高出200%。

參與推薦行銷計畫的顧客可有平均9.7%的業績成長



PARTNERING WITH SHOP.COM MEANS UNPARALLELED BRAND EXPOSURE AND IMPRESSIVE PRODUCT SALES.

SHOP.COM擁有超過300萬名的忠實顧客，他們積極的樂於分享推薦更多本地商家的服務
透過超過20萬個SHOP.COM網站，SHOP.COM可以將您的網站行銷(推薦)
給我們的忠實顧客



SHOP.COM夥伴商店的優勢

- “ 有品牌的店面和易於使用的工具，可幫助您在SHOP.COM上管理您的事業。
- “ 透過行動應用程式、社群媒體、直接接觸與活動行銷計畫
- “ 指派經驗豐富的業務和行銷團隊來支援您的帳戶
- “ 可使用我們的多方位平台，全球商業機會，包括廣告展示，電子郵件行銷，社群等。
- “ 一個以人為本的經銷管道，將您的商店和產品推廣給數百萬名顧客
- “ 您的產品與大型零售商並列 / 競爭的機會

業主有花費與經常開支 填寫企業支出評量表

企業支出評量表

websolutions
TM SHOP.COM

姓名: _____ 日期: _____
地址: _____
電話號碼: _____ 電子郵件: _____



請填妥

請填妥此表格

請在 30 分鐘內填妥此表格並寄回。表格一經填妥後將由郵局上遞。每位客戶僅能填寫一次。此表格由 TW SHOP.COM 總公司負責處理及儲存。表格將由郵局寄回。只填資料，請勿填金額。

此表格將與一組其他表格同時寄出。所有表格均由郵局上遞。所有表格均由郵局寄回。此表格將與一組其他表格同時寄出。所有表格均由郵局上遞。所有表格均由郵局寄回。此表格將與一組其他表格同時寄出。所有表格均由郵局上遞。所有表格均由郵局寄回。

請填妥此表格

姓名: _____ 日期: _____

地址: _____

電話號碼: _____ 電子郵件: _____

您營運

目前正營業嗎? 是 否

使用電腦嗎? 是 否

目前正使用電腦嗎? 是 否

購買過別人推薦的嗎? 是 否

購買過 SHOP.COM? 是 否

購買過其他服務嗎? 是 否

請列出您最近購買的 3 種產品

1. _____

2. _____

3. _____

請填妥此表格

品牌	價格	產品名稱
品牌		
價格		
品牌		
價格		
品牌		
價格		
品牌		
價格		

請填妥此表格

姓名: _____ 日期: _____

地址: _____

電話號碼: _____ 電子郵件: _____

15分鐘諮詢表

1. 提問
2. 推薦最佳的夥伴
3. 簽下您的顧客成為優惠顧客
4. 告訴他們如何在特定商店消費並賺取現金回饋

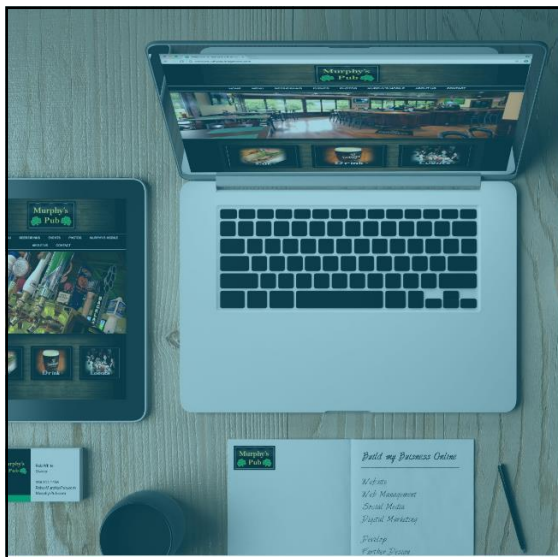
分享產品推薦的最佳資源 www.mawc411.com



目錄

01	基本電腦數據	
	網路及網路服務/導帶及雲端化(B2B)	04
	ODDGL 企業管理/商務/服務業	05
	社群媒體/網路/專業服務	07
	SHOP.COM 專業服務	08
	SHOP.COM 專業服務/電子商務	10
	網路行銷特點	11
	專業客戶	11
02	成功的策略與溝通	
	策略	13
	一般法則/電子商務	15
	以顧客為主的商業 (B2B 商業/專業服務)	17
	數位溝通、工作流、協作	19
	尋找商機	21
03	您的擴展中心、免費有人	
	諮詢中心/專業服務	25
	銷售方案	27
	諮詢中心	27
	諮詢中心/專業服務	28
	顧客關係	29
	銷售策略及方案	29





了解企業需求 & 做出更好的建議

02. 成功的策略與建議

maWebCenters.com

餐飲業：成功的策略

餐飲業

網站元素

- **開發與維護**：響應式網站設計，經常更新以反映特別活動的內容
- **圖片**：場地照片、菜單菜色和愉快的顧客
- **主要訊息頁面**：菜單，酒單，特別優惠，娛樂，聯絡我們，外燴，特別活動，關於我們
- **互動**：線上訂位，Google地圖，點按通話，表單，社群媒體動態消息/關注
- **電子商務**：線上點餐，禮品卡

數位策略

- **社群媒體**：在頁首及/或頁尾置入社群連結，臉書，臉書廣告，社群動態消息，主題標籤
- **搜尋引擎**：給尋找本地推薦餐廳的人的自然搜尋排名
- **其他**：Yelp，Open Table和其他評論網站，電子郵件行銷，特別優惠



專業支出

專業支出	夥伴商店	現金回饋
紙張用品	Unbeatable Sale	4%
非消耗品	Jet	2%
鉛箔、保鮮膜	SHOP Marketplace	5%
外帶盒	Overstock	4%
菜單印製	Staples Copy & Print Center	9%
餐盒	Alliance Supply	5%

商業帳戶

商用	零售
SNAP™	Ultimate Aloe®蘆薈汁
	MochaTonix®提神飲品
	Awake®能量飲

其他建議

企業目的	零售
減少信用卡手續費	iTransact
增加來客量	SHOP Local夥伴商店計畫

一般店面：產品建議

一般店面/電子商務**網站元素**

- **開發與維護**：響應式網站設計，每日或每週更新公布特別優惠及促銷折扣，可點按的產品連結/輪播式廣告，生活品味行銷
- **圖片**：產品圖片，生活品味照，店面圖片，員工/團隊照
- **主要訊息頁面**：購物頁面/分類，促銷優惠，關於我們，運費及退貨，聯絡我們
- **互動**：顧客登入，訂閱電子報，Google地圖，點按通話，表單，社群媒體動態消息/關注
- **電子商務**：產品及說明，圖片，顧客評價，社群分享，願望清單，比較購物，顧客帳戶，再次訂購，優惠券

數位策略

- **社群媒體**：在頁首及/或頁尾置入社群連結，臉書，臉書廣告，社群動態消息，主題標籤，社群蒐集內容，加入本地臉書社團
- **搜尋引擎**：給尋找本地推薦餐廳的人的自然搜尋排名，Google關鍵字廣告擴大觸及範圍
- **其他**：快閃店行銷以獲得媒體及/或社群關注，影響力行銷（有影響力的人將您的產品發布到他們的網路），舉辦比賽和促銷活動，電子郵件行銷，利用APN網路行銷聯盟發布SHOP.COM上從其他商家運送的產品



事業支出

事業支出	夥伴商店	現金回饋
辦公用品	SHOP.COM Marketplace	5%
茶水間	Boxed.com	4%
印刷品	Staples Copy and Print Center	9%
郵件包裹運送	FedEx	2%
購物袋	Staples	2%

商業帳戶

商用	零售
SNAP™	不適用

其他建議

企業目的	零售
減少信用卡費用	iTransact
增加來客量	SHOP Local夥伴商店計畫
網站流量	SHOP夥伴計畫
聯盟行銷	網路行銷聯盟計畫

服務業：產品建議

以服務為主的商家（承包商，專業服務商）**網站元素**

- **開發與維護：**響應式網站設計，隨季度或季節更新
- **圖片：**生活品味照、完成項目/作品集，之前/之後比較，生活方式
- **主要訊息頁面：**服務項目，經驗/教育/證書，資源，線上表單，顧客見證，常見問題，預約，時程表，現有顧客/客戶
- **互動：**報價，預約，訂閱電子報，Google地圖，點按通話，表單，社群媒體動態消息/關注
- **電子商務：**付訂金，付款

數位策略

- **社群媒體：**在頁首及/或頁尾置入社群連結，臉書，LinkedIn，Instagram、標記您用於客戶上的產品，轉發客戶的貼文，加入本地臉書社團
- **搜尋引擎：**自然搜尋引擎優化，臉書廣告，Google關鍵字廣告
- **其他：**提供資訊的YouTube影片，線上黃頁（如Yelp、Angie's List、theknot.com和contractors.com），舉辦競賽，電子郵件行銷，利用APN網路行銷聯盟發布SHOP.COM上從其他商家運送的產品



事業支出

事業支出	夥伴商店	現金回饋
辦公用品	SHOP.COM Marketplace	5%
材料	Home Depot	2%
印刷品	Staples Copy and Print Center	9%
電子用品	SHOP.COM Marketplace	5%
軟體	Magix Multimedia	10%

商業帳戶

商用	零售
SNAP™	Motives®
	Lumière de Vie®, Cellular Laboratories®
	Fixx®
	抗老化系列

其他建議

企業目的	零售
減少信用卡手續費	iTransact
增加來客量	SHOP Local夥伴商店計畫
聯盟行銷	網路行銷聯盟計畫

教育機構：產品建議

教育機構，工作室，學校

網站元素

- **開發與維護**：響應式網站設計每日、每週、或依學期或課程期數更新
- **圖片**：生活品味照，學生生活照，團隊，課程，活動，社區，學習
- **主要訊息頁面**：學生專區，家長專區，師資，課程時間表，班級說明，入學，註冊，活動，體育，藝術，聯絡我們，常見問題，認證及成就/獎勵
- **互動**：預約，線上課程安排，購買上課卡，訂閱電子報
- **電子商務**：線上註冊課程

數位策略

- **社群媒體**：在頁首及/或頁尾置入社群連結，臉書，LinkedIn，Instagram，特色影片和照片，相關主題標籤，轉發學生貼文
- **搜尋引擎**：自然搜索引擎優化，臉書廣告，依不同的對象和活動進行Google行銷活動
- **其他**：提供資訊的YouTube影片，電子郵件行銷，特殊活動和主要課程，利用APN網路行銷聯盟發布SHOP.COM上從其他商家運送的產品



事業支出

事業支出	夥伴商店	現金回饋
辦公室及學校用品	SHOP.COM Marketplace	5%
零食/水		
印刷品	Staples Copy and Print Center	9%
舞蹈服	Allaboutdance.com	4%
客製襯衫/材料	Zazzle.com	7%

商業帳戶

商用	零售
SNAP™	

其他建議

企業目的	零售
減少信用卡手續費	iTransact
增加來客量	SHOP Local夥伴商店計畫
聯盟行銷	網路行銷聯盟

非營利組織：產品建議

非營利組織

網站元素

- **開發與維護**：響應式網站設計，每週更新
- **圖片**：生活品味照，啟發激勵廣告，受到該組織幫助的人的照片，做善事的人/志工的照片
- **主要訊息頁面**：影響力，使命，如何幫忙，參與，工作人員，財務資料，聯絡我們，捐款/贈與，志工機會，活動，會員
- **互動**：表單，訂閱電子報
- **電子商務**：捐贈，產品銷售

數位策略

- **社群媒體**：在頁首及/或頁尾置入社群連結，臉書，LinkedIn, Instagram，可分享的影片和照片，好記的主題標籤
- **搜尋引擎**：自然搜尋引擎優化，臉書廣告
- **其他**：志工活動的Youtube影片，電子郵件行銷，特別活動，與其他活動合作



事業支出

事業支出	夥伴商店	現金回饋
辦公用品	SHOP.COM Marketplace	5%
電腦	Cyberlink	7%
印刷品	Staples Copy & Print Center	9%
旅行	Travelocity	3%
客製襯衫/材料	Zazzle.com	7%

商業帳戶

商用	零售
SNAP™	不適用

其他建議

企業目的	零售
減少信用卡手續費	iTransact



表現出有興趣

當您聆聽時，就能取得對方的信任

越是能讓他們開口聊天，您就更有機會幫您自己了解他們的需求

您就更有機會幫他們解決問題



您覺得您是哪一種人？



令人覺得有趣

- 說明型
- 簡報型
- 推銷型
- 演講型
- 吹噓自己
- 直接型





還有什麼，和開發名單一樣重要？

擁有一個企業	為別人的中小企業工作	與本人有業務往來	有良好的聯繫

增加名單！

名單之於我們的事業 = 燃料之於汽車

要先有燃料，車子才能運轉。沒有了燃料，車子就要加油才能再開。車子沒有壞。它只是需要加油。

您的事業也是一樣 要先著手開發名單之後，您一定會需要加油，或是持續不斷地加油，事業才能持續運行！





您的個人檔案

為了有效地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

做您自己

挑選一張好的照片

您最好的一面

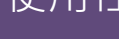
80 / 20

豐富的媒體張貼

活躍的張貼文章

回應貼文

跟進追蹤



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
- 在他們的塗鴉牆上貼文
- 透過臉書發送私訊給業主

加入線上社群 (人際關係 / 特定行業)

- 找尋專門幫忙建立人脈的團體
- 在社團中與人互動
- 認識其他成員
- 分享您在做什麼、詢問是否有轉介的機會、建立人際關係

非業主的事業機會

- 以私訊讓他們了解您在做什麼
- 詢問是否有推薦的機會
- 分享網路中心的設計，引起他們的興趣
- 仔細地尋找事業機會

社群搜尋有需求的人

- 需要解決方案的人
- 時機是關鍵，找尋有需求的人
- 拓展您的人脈、認識新朋友
- 幫他們解決問題

主題標籤搜尋

主題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等)

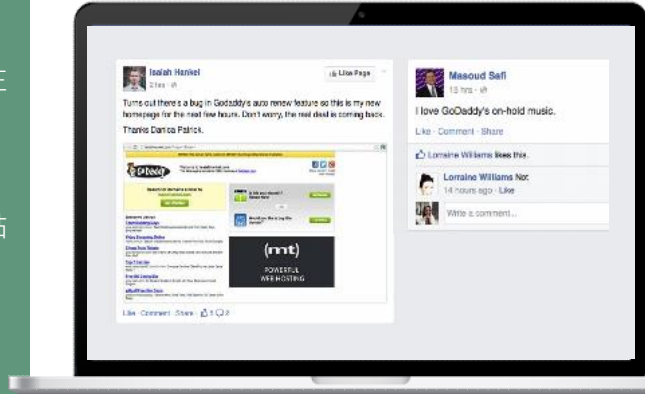
特定產品的抱怨
提供特定的問題的解決方案

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、網站當機、網站的問題)

在哪裡搜尋

臉書：搜尋時，在關鍵字前面加上#字號

Instagram：在搜尋的地方，點選濾鏡搜尋



消費的力量

我們當然希望成為一名忠實顧客，但有時試試新的服務無傷大雅！

在您熟悉的區域，嘗試新的產品和服務，以認識更多業主



社交團體是一個認識新業主的最佳機會！

- 商會
- BNI
- 宗教團體
- 社區 / 鄉鎮團體
- 網路團體

為了盡可能運用社交活動所帶來的好處
請遵守下列簡單的規則

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，您無法預期事情會有什麼發展！

3. 提出問題。利用時間找出合格的潛在人選！

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

2. 交換資訊。要收集名片，自己也要遞名片！

4. 描述您的客戶。把焦點放在特定產業的推薦顧客。比起描述您所做的事業，有時候描述您的理想客戶更容易讓人幫您推薦潛在客戶



推薦顧客的來源

您的朋友、家人、同事、客戶或是鄰居會...

- “ 外出用餐？
- “ 剪髮或是保養指甲？
- “ 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？
- “ 網路購物？



您認識任何交友廣闊的人？

推薦顧客的來源

- “ 房地產仲介？
- “ 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？

透過建立人脈 找到推薦顧客

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，我知道您人脈很廣，不知道有沒有機會介紹我認識一些朋友。我也認識一些人，您可能有會有興趣認識他們，您覺得，我們有沒有機會一起合作？」

可以見面，也可以透過電話

這是一個雙向的溝通！

與成功的社交人脈建立關係，務必也要學習如何和別人

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。」

描述您的理想客戶！這可以幫助您在思考過程聚焦！與其說「我和中小企業合作」，您可以說「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，您有沒有認識的人需要更好的網路策略？」

見面並認識彼此！

當您和這些透過推薦而來的人接觸時，向對方自我介紹並說明推薦的原由。

說明：「Lisa，您好。Frank也許有提過我會和您聯絡，我不確定。不過Frank和我上次聊天時談到，我可能可以提供您的事業一些協助。」

Lisa會問：「好，那您是做什麼的？」

您對「您是做什麼的」的回答

- “ 答案是什麼？
- “ 您的答案是什麼，或者還有哪些可能？



接觸您的推薦顧客

您是做什麼的？



- 「我協助企業有效利用網際網路，增加營收」
- 「我的公司與企業合作，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」
- 「我的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，妳有類似的計劃。妳有什麼具體構想嗎？」

- 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

推薦活動

讓您的朋友、親戚、同事、或是客戶因為幫您推薦顧客，而得到獎勵，有時是很有用的！
可以在推薦顧客成功時，提供獎勵



一些
建議

- 如果推薦顧客成功完成銷售，我就送給您 SHOP.COM的禮物卡
- 如果推薦顧客成功，完成銷售，我就提供現金
- 如果推薦顧客成功完成銷售，我就送給最喜歡的夥伴商店禮物卡！
- 如果推薦顧客成功，完成銷售，我就送給您 SHOP.COM的EGIFT
- 您可以自由選擇您自己的推薦獎勵計畫

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

- 與人交談
- 建立關係
- 把每個挑戰當作學習經驗
- 表現正常 / 做自己
- 關心潛在人選



建立關係

建立人脈接觸法 熟人市場

3種類型的聯絡人

1. 深厚的關係。
您最熟悉的人，例如：您的姐妹、鄰居等等
2. 重新聯繫。
您認識的人，但需要再重新聊聊
3. 您是他們的老顧客。
您們之間有業務往來的關係

物色 / 重新聯絡

針對那些您需要重新聯絡的人，您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

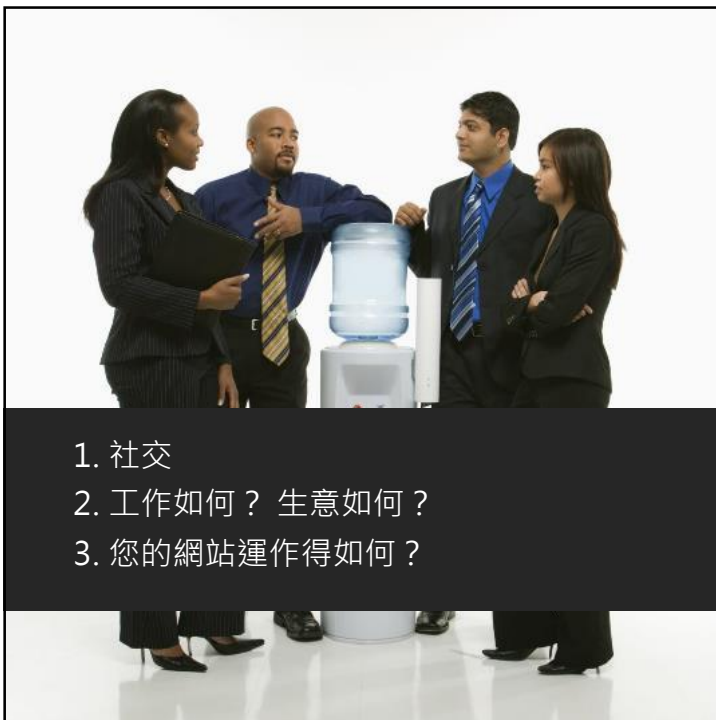
“ 當您開始建立關係，這些人就會慢慢地列入與您有「深厚關係」的名單

A photograph of three business professionals in a meeting. A man in a suit stands in the background, looking at his glasses. Two people, a woman and a man, are seated at a table with two laptops, looking at the screens. The background is a modern office with large windows.

您的前10大名單

對於那些已經與您有深厚關係的對象
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)
- “ 社群媒體
- “ 電話 / 電子郵件 / 簡訊



1. 社交
2. 工作如何？ 生意如何？
3. 您的網站運作得如何？

對話行銷！

請記住，發問的人可以掌握整個交談的內容

如果我提出有關他們的業務和網站的問題，那麼猜猜我們會在談論...他們的業務和他們的網站！



發問問題

1. 您從潛在人選研究中找到的問題
2. 15分鐘諮詢表的問題
3. 他們不喜歡 / 不喜歡他們網站的特定問題
 - “ 「為什麼到目前為止您沒有架設網站？」
 - “ 「為什麼網站為您的生意所帶來的效益不如預期？」
 - “ 「您喜歡您網站的哪些部分？」
 - “ 「您不喜歡您網站的哪些部分？」

一旦時機成熟，您就可以說

「John，不知道您曉不曉得，我很擅長幫助您們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）。

我很樂意跟您坐下來談一談，我們的產品專員可以為您介紹我們的網路科技，看看對您的事業是不是有幫助。

下兩個星期您什麼時候有空，我幫您安排一場在電話上聊一聊？」





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您的公司設計全套網站組合產品，免費供您評估；然後我會請網站專員向您介紹我們如何幫助其他類似的公司。您什麼時候有空？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，而且可以跟您的顧客有互動。您都怎麼尋找顧客呀？您的網站能夠幫您抓取這些名單嗎？

回答問題

拒絕：多少錢？

回答：現在告訴您費用並不合適，因為我們必須了解您個別的需求。我們已經和全世界數萬位業主合作，而且價格都是他們能夠負擔的。我可以向您保證，一定會是您負擔得起的，不然這就不是適合您的解決方案了。

拒絕：您可以告訴我大約多少錢嗎？

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

回答問題

拒絕：您可以寄一些資料給我嗎？

回答：我可以做得更多！我會請我們公司的專人為您的公司設計全套網站組合產品，免費供您評估；然後我會請網站專員，向您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，您已經在用網站了。我可以提供您省錢的方式，還能給您更好且完整的網路行銷策略，這樣您會不會有興趣？我們的系統不會為了所有的服務細項和您收費，您想不想多了解一點呢？您什麼時候方便，白天還是下午？

拒絕：我喜歡我現在的網站

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

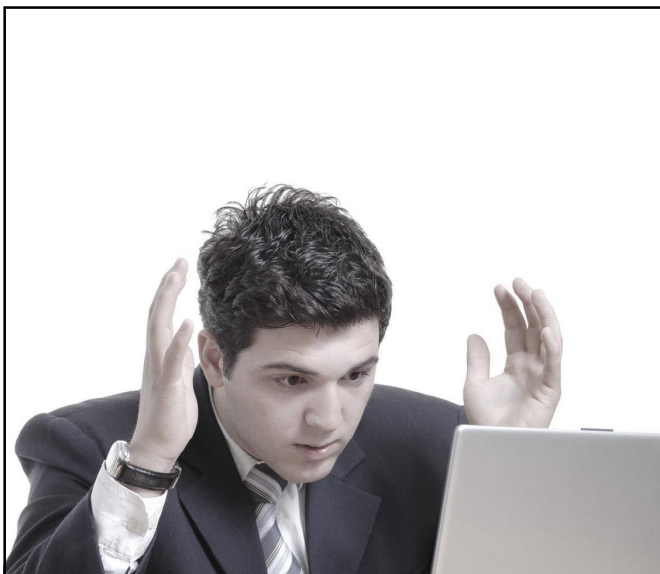


告訴他們，您想要幫他們解決的問題

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，邀約會談會比較容易

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



開發陌生市場

陌生市場 = 開發目前和您沒有關係的事業主或潛在人選

電話陌生開發：

- 不好玩
- 沒有效益
- 不受歡迎
- 最快讓網路中心經營者放棄的方式

在陌生市場中建立人脈，不是作電話陌生開發

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人選

在社區活動、體育活動、
社交場合等遇到新的潛在人選

在建立人脈的場合

當您「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



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

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」

您從零開始建立關係

將所有的名單引導到同樣的方向：會談

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來電的人

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

maWebCenters 美安網路中心 12週行動計畫

第3週 守門人與語音留言
透過與他人接觸，與專業主管面

(守門人：負責幫老闆過濾訪客的員工)

每日目標：

- 與一位新的網以讓負責任人建立交談
- 與一位新的專業專業新主人建立交談
- 與一位專業人建立交談關於新產品或服務
- 約定一個會談
- 增加你的名單

每週挑戰：

- 寫下你遇到的守門人名字
- 向所有的守門人們寫簡短的出處問
- 寫簡短、務必提及他們的姓名
- 練習兩種不同的回覆方式

星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六
個人交談	個人交談	個人交談	個人交談	個人交談	個人交談
約定會談	約定會談	約定會談	約定會談	約定會談	約定會談
新責任人	新責任人	新責任人	新責任人	新責任人	新責任人
達成任務	達成任務	達成任務	達成任務	達成任務	達成任務



明確的跟進追蹤策略
非常重要！



多少次的連絡可以完成一次銷售？

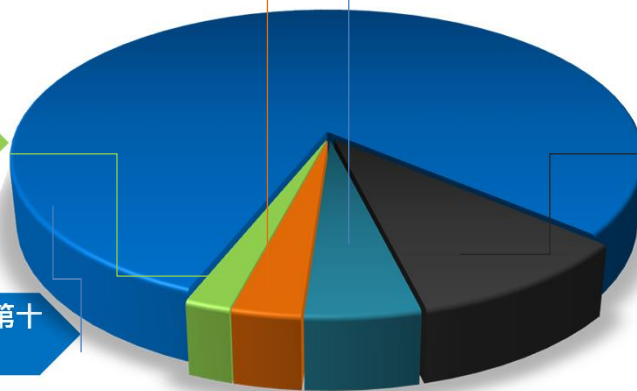
3%的銷售是在第二次接觸談成的

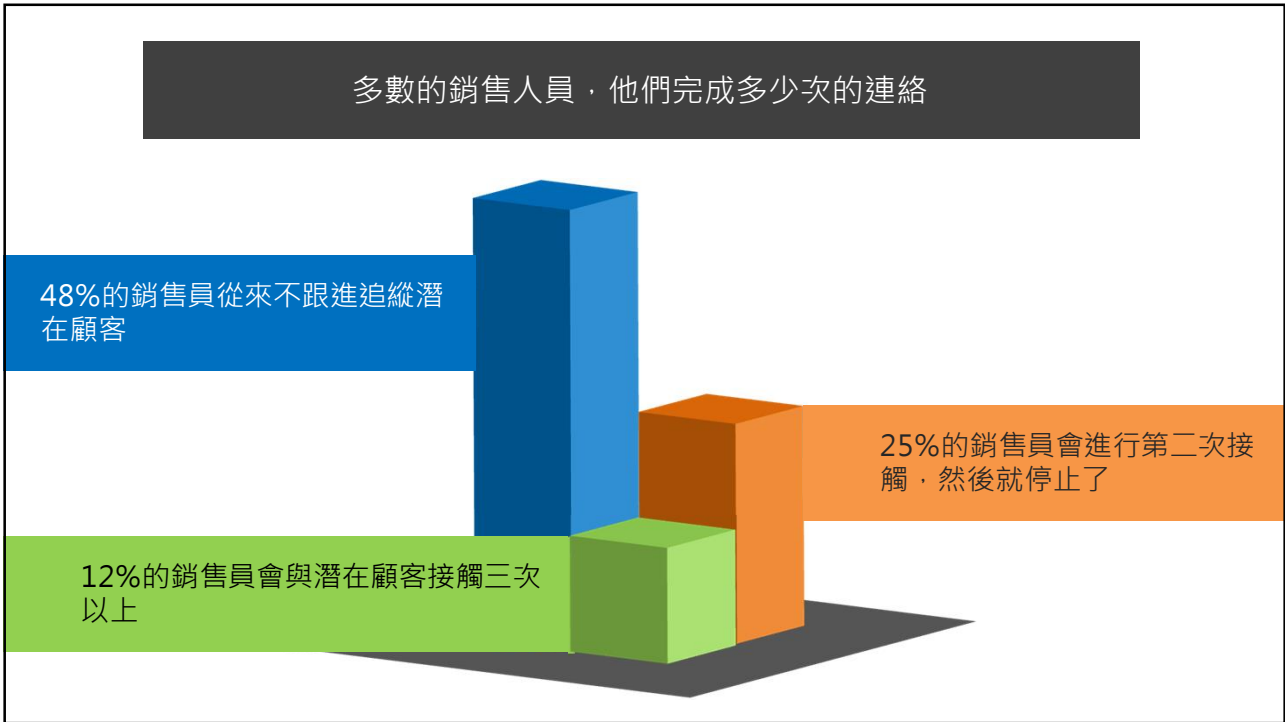
5%的銷售是在第三次接觸談成的

2%的銷售是在第一次接觸談成的

10%的銷售是在第四次接觸談成的

80%的銷售是在第五到第十二次接觸談成的





如果產品專員代表您跟進追縱

- 與產品專員溝通
- 確認雙方資訊要同步，才不會讓潛在人選無所適從
- 使用新的網路中心經營者通知系統。



如果您自己跟進追蹤

- 要條理分明。
安排您自己的跟進電話
- 選擇合理的時間跟進潛在入選（
例如不要在週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
- 尊重對方的時間。
詢問什麼時間方便聯絡對方
- 要明確。
您要跟進追蹤的內容是什麼

人際關係接觸法工作坊



現場示範

我扮演業主

您扮演網路中心經營者

形容一下這位「業主」以及目前您與他們的關係

形容一下您預計怎麼聯絡這位業主（打電話、親自拜訪）

電話工作坊

拿出您的名單

用20分鐘來連絡您的潛在人選

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





網域名稱&電子郵件

您該考慮替您的網路中心取一個網域名
· 並設定一個專業的電郵地址

介紹並參觀您的網路中心 - 他們可以觀看影片、了解特色及好處、還可預定邀約！

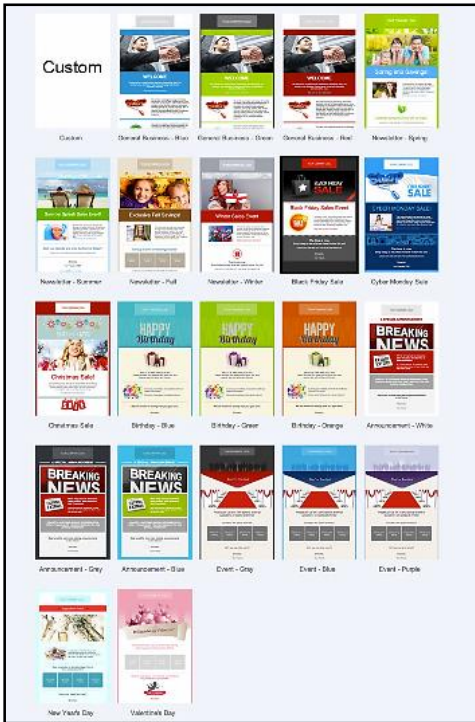
設定一個和您的網路中心有相關連的電郵地址看來比較專業，也方便區分公私郵件



電子郵件行銷

您可以製作電子郵件範本，並寄電子郵件活動給您的現有顧客和潛在人選

我們會說明該如何使用，首先我們來看看這些工具在什麼地方



漂亮的新版型，可以針對潛在顧客進行電子郵件行銷！

即將發表：整合網路中心解決方案的主題設計到您的網路中心

可以簡單地新增您自己的訊息



升級訊息

網站趨勢

目前推出的特別優惠！（創造急迫性的最佳方式）

讓您的現有顧客 / 潛在人選知道推薦活動

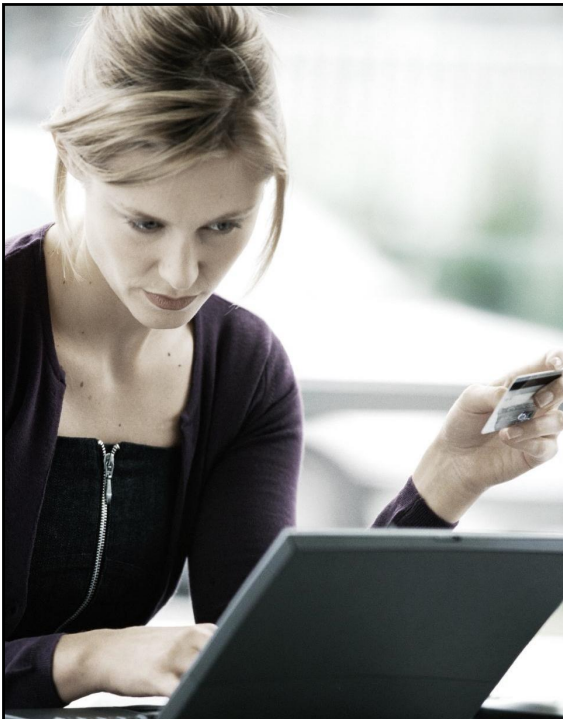
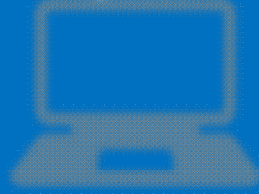
分享一些設計中心最新的作品

專業團隊

見證

有太多資源可讓您找到**值得分享**的內容

您可透過電子郵件、社群媒體聊天室或部落格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
帳號

其他部落格和您
信任的來源

of a Fire."
- W.B. Yeats

A
R
T
S

**INSPIRED EDUCATION
A LIFE-LONG LOVE OF LEARNING**

"My visit to the Middle Years took me to a place that encompasses so much of what education should be. The Middle Years provides a rich, supportive community of learners where teachers are committed to cultivate the curiosity quotient and teach children to value learning and education so they become life-long learners. The lessons were complex, the activities were rich, the engagement was high and the children were happy. I would love to see more students this joyously involved in their own education. I haven't been so excited to visit a school for years! I so love and admire what you are doing for your students."

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

"We're thrilled with Stratford Middle Years School! It is the ideal place for our son to flourish. We witness daily the radical

Ignite the Spark in your classroom. A Smart Choice, A Big Impact. In a Small Classroom.

EMBRACING the FUTURE:
The focus of our classrooms is to provide a well-rounded education that inspires all children to be inquisitive and work to their individual potential.

Our Program emphasizes Ontario Curriculum, emphasizing a focus on creative arts.

For more information, contact us at Stratford Middle Years School.

STRAFORD MIDDLE YEARS SCHOOL

手冊

適用於與比較熟悉的聯絡人分享

您可以到處分發手冊，但一般說來，除非您把它交到一個您已經交談過，或是主動要求手冊的潛在人選手上，否則，不太會有人閱讀手冊

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

交換名片

建立自我品牌

有利於和專業人士連絡

一旦邀約成功，和別人分享您的連絡資訊時就是交換名片的好時機

有利於和人脈廣的好友分享，他們會很樂於把您的連絡資訊告訴別人！

如同我們在臉書上分享設計，分享影片可以達到一樣的效果

您可以在您的臉書牆上分享影片

您可和單一潛在人選分享影片

您可透過網路中心分享影片或手機版網站

您可以分享我們「顧客專用」的YouTube：
<https://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial>

記住—運用影片做為吸引他人興趣的第一印象，接著可以利用跟進來邀約會談

美安臺灣公司
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?](#)
[說明](#)

手機影片：
" s.mtwebcenters.com.tw/mobile
" youtube.com/mawebcentersofficial

DESKTOP TABLET PHONE

AMAZ

maWebCenters Digital Marketing Solution - Mandarin

如果沒有您，這些工具毫無用處！

這些工具的目的就是給您一個開啟對話的機會！

這些工具能夠幫您有效率的跟進！


這些工具就是您的好幫手！

您還是要發問問題，找出合格的潛在顧客，
並和合格者確認邀約口



事業建立

實習生計畫
教導網路中心經營者



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，
抵免他們啟動的費用。

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，
抵免他們啟動的費用。

你的角色：
你是一位導師

實習生計畫的好處

- ✓ 候選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
- ✓ 無暫墊費用來進行“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、有迫切感
- ✓ 負責任
- ✓ 有條理



您的心態 導師

“ 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您共事

“ 確認您的時間花在願意複製您的付出的人身上



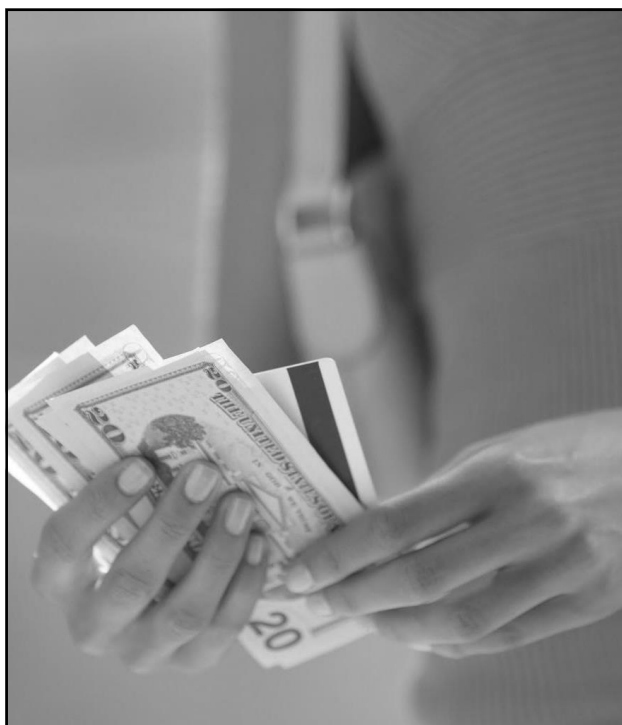
鼓勵網路中心潛在人選，善用產品專員

這將可以增加他們成功的
機率

更快幫助他們，在結束以
後，即成為一名超連鎖®
事業店主

並且再次強調我們已經證
實可複製的網路中心系統

請記住，網路中心潛在人選不能是既有的店主



您的實習生如何獲得報酬？

銷售：

當您的實習生銷售一個網站 身為導師，您會獲得收入 - 您必須利用這個利潤，幫助實習生啟動事業。

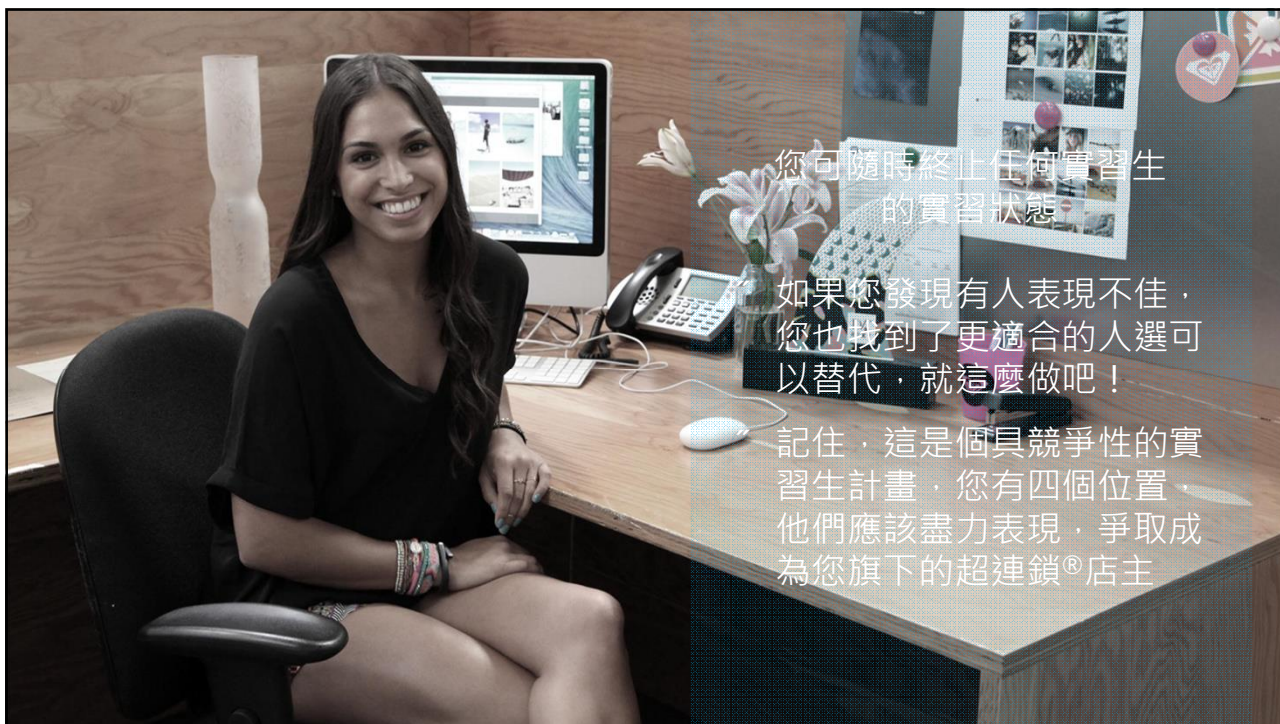
啟動：

使用一部份的零售利潤幫助您的實習生啟動超連鎖®事業（網路中心起步指南）

額外的利潤：

將額外的利潤給新的超連鎖®店主

*您可以保留部份的利潤給您自己（支付稅金、網路中心管理費等等）



您可隨時終止任何實習生的實習狀態

如果您發現有人表現不佳，您也找到了更適合的人選可以替代，就這麼做吧！

記住，這是個具競爭性的實習生計畫，您有四個位置，他們應該盡力表現，爭取成為您旗下的超連鎖®店主

登入你的網路中心

點選客戶總管

選擇聯絡人

首頁
我的帳戶
客戶總管 ▾
網路中心

歡迎來到您的帳戶，請選擇一項

- [安排銷售會談](#)
- [更新您的帳戶資料](#)
- [管理您的帳單](#)
- [管理您的網路中心](#)
- [管理您客戶的網站](#)
- [管理您的網域名稱與電子郵件帳號](#)
- [前往網路中心資訊網站](#)

客戶面板

聯絡人

銷售行事曆

會談精靈

行銷活動

電子郵件範本

[隱私權政策](#) | [網路中心服務條](#)

首頁
我的帳戶
客戶總管
網路中心

客戶總管 > 聯絡人

聯絡人
匯入聯絡人
匯出聯絡人

檢視: 我的聯絡人 每頁10項

新增篩選條件: [刷新](#)

選擇: [全部](#), [無](#)
[編輯](#)
[刪除](#)
[新增聯絡人](#)
[加入行銷活動](#)

聯絡人: 1-10 / 全部 10 第一頁 | 前一頁 | 下一頁 | 最後頁

聯絡人姓名	聯絡人類型	公司	職稱	電話	電子郵件	聯絡人擁有者	來源
<input type="checkbox"/> ChenChifu	網站潛在客戶	MarketTaiwanTEST			chifuc@markettaiwan.com.tw	FennemaJeremy	網路
<input type="checkbox"/> Shasta Elliott	網站潛在客戶	A Dogs Life	Prof of Barkeology	(222) 2222-2222	Melotji@webdrafter.com	FennemaJeremy	網路
<input type="checkbox"/> Emely	網站潛在客戶	The Emely Group		(330) 3023-2032		FennemaJeremy	網路
<input type="checkbox"/> LeeAdeline	網站潛在客戶	Market Taiwan	Event	(02) 2377-8589	adelinel@markettaiwan.com.tw	FennemaJeremy	<input type="checkbox"/> 碑相傳
<input type="checkbox"/> MarketTaiwanTestAccount	網站潛在客戶	MarketTaiwan		(2) 2377-8589	chifuc@markettaiwan.com.tw	FennemaJeremy	其他
<input type="checkbox"/> Ro Mo	網站潛在客戶			(610) 610-6106	davidm2@usa.net	FennemaJeremy	<input type="checkbox"/> 碑相傳
<input type="checkbox"/> Ou YangTed	網站潛在客戶	Market Taiwan	MIS		tedo@markettaiwan.com.tw	FennemaJeremy	網路

新增聯絡人

聯絡人詳細資訊 儲存 取消

名字 聯絡人類型 網站潛在客戶

姓氏 語言/地區 同事

公司 談話語言偏好 家庭成員

職稱 時區 朋友

來源 網路潛在客戶

網路中心潛在用戶

電話號碼 新增電話號碼

電話類型 辦公電話 電話分機

國家 中華民國(臺灣) 主要電話

號碼

電郵地址 新增電郵地址

電子郵件類型 辦公電郵 電子郵件 主要電郵

地址 新增地址

地址類型 辦公地址 街道地址

國家 中華民國(臺灣) 郵遞區號

縣市 請選擇 主要地址

鄉鎮市區

填入你的網路中心潛在對象的姓名及資料

確認選擇“網路中心潛在用戶”做為聯絡類別

聯絡人: DistributorJoe

聯絡人詳細資訊 編輯 使用者忘記密碼 停用 全部展開 | 全部

名字 先生 Joe 聯絡人類型 網路中心潛在用戶

姓氏 Distributor 使用者名稱 joedistributor2

聯絡人ID 174251

公司 joedistribut

職稱 Director of

來源 廣告

電話號碼

電話類型 辦公電話

國家 中華民國(臺灣)

號碼 (022) 0852

電郵地址

電子郵件類型 辦公電

地址

地址類型 辦公地址 街道地址 123 Gympie Road

國家 中華民國(臺灣) 郵遞區號 200-44

縣市 主要地址 是

鄉鎮市區 Jiulongcheng Qu

WCO潛在用戶已建立

WCO潛在用戶使用者帳戶已成功建立。

請記下這個聯絡人的使用者名稱、密碼與登入URL，或者列印此頁作為您的記錄。此聯絡人將在登入後更新資訊。請注意，這個使用者帳戶將於90天內失效。

使用者名稱 joedistributor2

密碼 Distr

登入URL http://w.mtwebcenters.com.tw/ffennematw

列印此頁 關閉

在下方點擊“儲存”

接下來，你會看到這個螢幕，上面，呈現所有相關的潛在用戶的起步資料

啟動實習生計畫

- 慎選一位共事的實習生
- 啟動他們作為網路中心潛在人選

教育

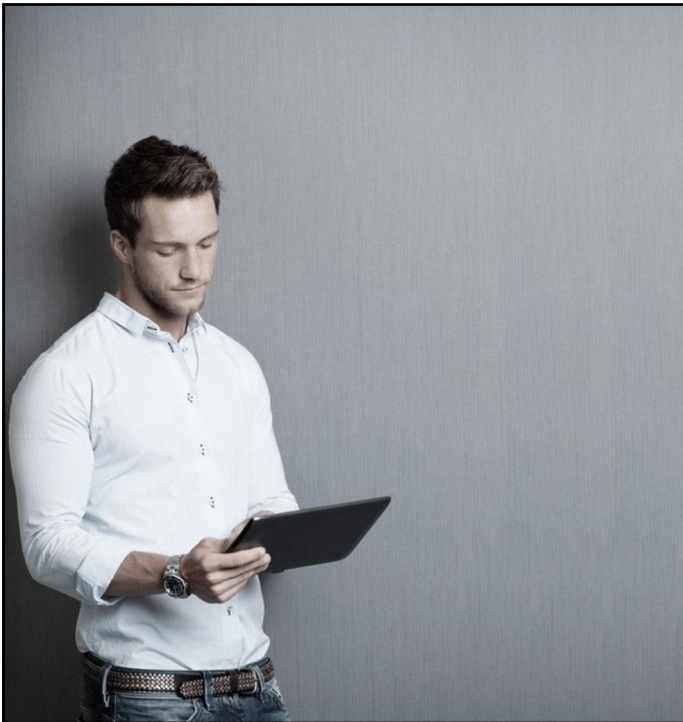
- 網路中心授證訓練101、線上網路中心授證訓練、簡易銷售
- 成功五要訣、購物年金

銷售網站會談展示計畫

- 使用網路中心起步指南，幫助他們安排會談並銷售第一個網站
- 展示計畫，看看能否引出其他潛在人選

成為超連鎖®店主

使用網站銷售的零售利潤，做為實習生的事業資金！



- 幫助他們正確起步！
- 動能不減！
- 您的作為將會深度複製您的團隊。

自我負責
很重要

如果競賽正在進行：
www.mawc411.com



- 1

自我負責
團隊的力量
- 2

透明化
信任你的活動
- 3

一致性
每日及每週的活動
- 4

建立好的事業習慣
產生效益的活動
- 5

銷售網站
預約網站銷售會議
- 6

建立您的事業
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，每週寄出您的銷售數字或報表，展現您的事業心
- ✓ 美安網路中心起步指南
- ✓ 12週行動計畫

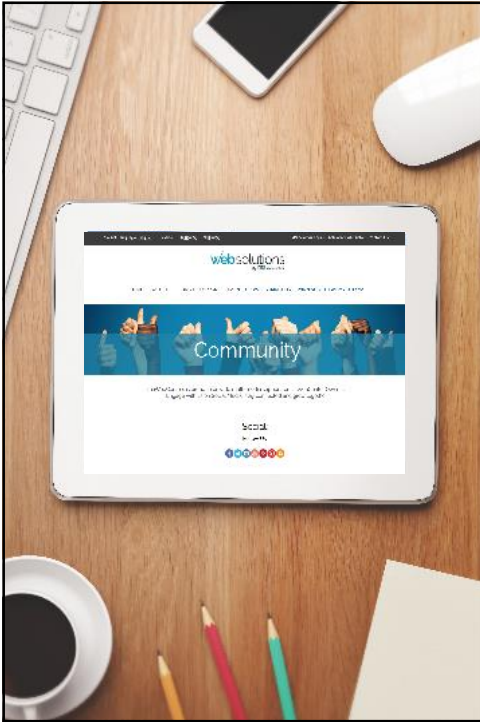


身為領導人，您需要：

- ✓ 決定日期
- ✓ 決定參與的團隊成員
- ✓ 訂下初次電話會議時間，檢視這些要求、工具、程序等
- ✓ 完成起步指南
- ✓ 下載12週行動計畫
- ✓ 找出有負責感的夥伴
- ✓ 知道您的資源在哪裡

<p>每週電話會議 由身為領導人的您主導</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 如果您有銷售方式、跟進追縱或程序等一般問題，把問題貼在臉書上我們大家都可以貢獻答案請email至 mawebcenters@marketamerica.com，我們將於邀請您加入臉書。</p>
<p>每週檢視 一起學習成長</p>	<p>電子郵件支援 如果您還是找不到答案，或是您的個人問題，把問題寄到我的電子信箱吧！這是直接聯絡我的最佳方式</p>





採取行動的時候到了！

真的是再簡單不過了

調整您的策略

目標設定、均衡發展

讓您的網路中心事業成長

深入了解客戶、建立顧客群、創造更多名單
、建立強大的事業關係

擴展網路中心

主導12週行動計畫

免責聲明

本投影片中提到的收入等級純屬舉例說明。無意代表美安一般超連鎖店主的收入，也無意表示任何超連鎖店主皆可賺取同等收入。美安獨立超連鎖店主的成功與否取決於其在發展美安事業時的努力、才能與投入程度。

網路中心授證訓練 (WCT)
評估表格
*訓練評估需在訓練後3日內提交

講師姓名: <input type="text"/>	訓練日期: <input type="text"/>
您的姓名: <input type="text"/>	事業名稱: <input type="text"/>
請選擇一項: <input checked="" type="radio"/> 我是經銷事業經營者 <input type="radio"/> 我以訪客身份參與今日的課程	經銷商ID#: <input type="text"/>
電話: <input type="text"/>	電子郵件: <input type="text"/>
訓練地點(縣/鎮/市/區): <input type="text"/>	課程#: <input type="text"/>
	●WCT 101 ◎WCT 201

對於您今日所參加的網路中心授證訓練，請依據下方所列項目提供您的意見評估，3分代表您很滿意，偏頗沒有建設性的意見回饋將不會列入參加，請依據參加下方評分依據：

- 1 - 不滿意 / 不建議
- 2 - 部分滿意 / 需要改進
- 3 - 中度滿意 / 建議
- 4 - 頗為滿意 / 值得推薦
- 5 - 非常滿意 / 強烈推薦 / 沒有改進的空間

課程評估：

1. 請問本次課程內容的與您期望的程度與期望有多大？

1 2 3 4 5

即時回饋 / 敬請注意

2. 請問您對本次課程的各項主題深度有多滿意？

1 2 3 4 5

即時回饋 / 敬請注意

3. 請問本次課程所授的資料，例如錄影、圖表、影片等是否良好？

1 2 3 4 5

即時回饋 / 敬請注意

4. 請問課程長度是否足以涵蓋課程中的主題呢？

1 2 3 4 5

即時回饋 / 敬請注意



線上評量表

https://www.mawc411.com/trainingevaluation_cht.html