



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，让您了解

www.unfranchisetraining.com
www.mawc411.com

您应该要有：
网络中心欢迎手册
训练评量
B2B目录
营销手册
12周行动计划

网络中心授证训练 (WCT) 评分表格

请填写表格中所有的项目并返回

课程名称: 讲师姓名:

日期/地点: 手机号码:

课程编号: 课程名称:

姓名: 电子邮件:

课程编号 (5位数字): WCT 101
WCT 201

评分项目:

1. 课程内容的实用性 (1-5分)

2. 讲师的专业知识 (1-5分)

3. 讲师的沟通能力 (1-5分)

4. 课程的整体质量 (1-5分)

「3分」表示符合您的期望

请写下意见
当您给「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
请确保评量表的上面部分和下面部分都要填写

欢迎提供建设性的意见，帮助我们改进

所有意见均列为机密，但若您希望讲师知道您的意见，请将意见写在「供得评核」的范围



策略

- 目标修订、每日工作程序、组织

市场研究

- 定性比较
- 产业研究

进阶销售

- 新的潜在名单
- 拓展人际关系、陌生开发&推荐顾客
- 建立顾客消费类别

进阶网络中心工具

- 报告&进阶工具

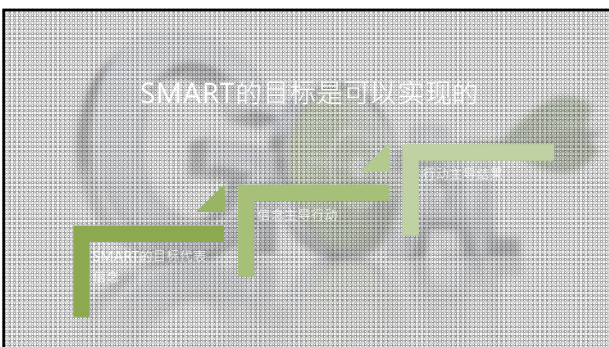
事业建立

- 招募专业人士
- 教导实习生与网络中心经营者



策略

- 目标修订
- 每日工作程序
- 组织



SMART的目标是可以实现的

你定下SMART

SMART: 目标设定法

你定下SMART

过去您可能设定了一些目标

您达成了？

为什么没有达成？

您可以怎么做，才更有机会完成目标？



季度目标设定

决定新的目标与目的

您的目标如何改变

有些会延续下去

有些会改变

达成目标的三大策略

第一项策略：均衡的工作流程

事业经营程序：(小型与大量)

小型 / 每周 4 + 1
4名全职业务员 + 1名助理

每周工作程序
星期一至四

每天拜访名单

一、按日期在拜访名单	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访
二、按日期拜访事业联系人名单的访客	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访
三、按日期	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访
四、按日期	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访
五、按日期	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访

大量 4 + 1
4名全职业务员 + 1名助理

拜访 / 清理
星期五、第4项

跟进

一、按日期跟进访客	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访
二、按日期跟进访客的访客	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访
三、按日期跟进访客的访客	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访
四、按日期跟进访客的访客	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访
五、按日期跟进访客的访客	<input type="checkbox"/> 已完成 <input type="checkbox"/> 未拜访

均衡建立

为每项活动安排一些结果，你必须确保在
人量在每项评估的阶段，保持一些程度的正
数。

- 新的潜在人选
- 跟进的潜在人选
- 拜访
- 跟进结果的人选

25% 25%
25% 25%

第二项策略：根据目标调整您的联络人

范例：90天销售目标


追踪	咨询	会谈	销售
辅修	12	6 - 9	2 - 3
主修	24	12 - 18	4 - 6
专业人士	48	24 - 36	8 - 12

第三项策略：评量、监督与调整

这会让我们做事更有条理
就会有正面成长

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。

让我们一起来看看，有哪些工具可以
帮助您保持条理以及问责性



您的行事历

- 不论您使用实体的行事历、行动电话或平板电脑，您一定要随身携带！
- 事先将GMTSS活动日期输入行事历（当您进行招募时，就可向您的潜在客户说明）
- 每周安排一个晚上展示计划（家庭事业说明会、超连锁®事业说明会、在线研讨会等）
- 特别标注出每一天您在网络中心潜在客户所花的时间（约15分钟）

让您保持条理的工具: 12周行动计划



在MAWC411.COM下载 许下承诺 每周活动

让您保持条理的工具: 客户关系管理系统 CRM



点击“顾客管理”、选择“联络人”为新增潜在客户、顾客或联络人新增数据

让您保持条理的工具: 客户关系管理系统 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

策略计划
 有计划，才能完成

决定
 您想要的：生活、关爱、学习、为自己留下值得纪念的回忆

决心
 您的理想、目标、愿望、计划、人及行动计划

决心&评估

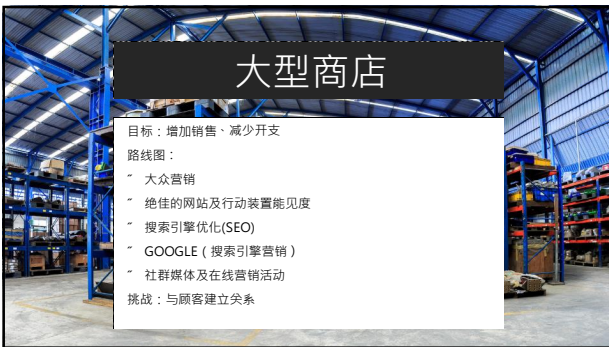
衡量
 计算完成您的个人及家庭目标需要多少费用

做好准备
 使用组织化的工具，让您的计划，让您更轻松地实现。

市场研究

定性比较
 B2B服务
 产业研究

1990	今日
<ul style="list-style-type: none"> “ 经营 “ 黄页 “ 报纸 “ 口碑 	<ul style="list-style-type: none"> “ 网站 “ 行动装置 “ 搜索引擎优化(SEO) “ 社群媒体 “ 搜索引擎营销(SEM) “ 部落格与内容 “ 评论网站 “ 报纸 / 黄页 “ 口碑 “ 经营



大型商店

目标：增加销售、减少开支

路线图：

- “ 大众营销
- “ 绝佳的网站及行动装置能见度
- “ 搜索引擎优化(SEO)
- “ GOOGLE (搜索引擎营销)
- “ 社群媒体及在线营销活动

挑战：与顾客建立关系



本地企业

目标：增加销售、减少开支

路线图：

- “ 顾客关系
- “ 基本广告 / 网站

挑战：广告预算和资源中的巨大差距



传统发展的公司	
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

自己动手做	
优点	缺点
业主掌控网站	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





低价代管服务供货商	
优点	缺点
价格低，一页或两页的非电子商务网站基本费用低	不管是哪一种，您必须知道或学习HTML / Dreamweaver，或使用其内建系统，而且您的网站看起来跟别家公司的网站大同小异
企业可以很快就可以拥有一个网站	附加功能费用高昂，所有服务都需另计费用！
	中小企业网站可使用的流量有限，一旦达到上限，可能「关闭」网站或加收「超额费用」
	在付费服务选项外，仅提供极有限的支持及支持选项
	非常耗时且令人混淆不清

低价代管服务供货商

我们真的可以相信每月只要几块钱，GoDaddy就会提供您所需要的一切？回想一下您在哪里听到这些公司的名字—电视、广播电台、网上付费广告、广告看板等。这些媒体都需要费用\$\$\$

Business & Marketing	月费\$\$\$	月费\$\$\$	月费\$\$\$	月费\$\$\$	月费\$\$\$
Productivity	月费\$\$\$	月费\$\$\$	月费\$\$\$	月费\$\$\$	月费\$\$\$
Website Management & Security	月费\$\$\$	月费\$\$\$	月费\$\$\$	月费\$\$\$	月费\$\$\$

您比较喜欢哪一个？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？

他们的「免费网站」

网站上有水印·就不是一个专业的解决方案
 范本VS. 完全客制化
 让计算机速度变慢且让计算机当机

印刷公司	
优点	缺点
可提供企业专用版型	难以控制您网页或目录的更新
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餐和刊登广告的附加条件。
	如果您不继续刊登广告，就会失去您的网站
	网站由外国设计人员制作，因此沟通时会有语言障碍
	您所需的各项服务功能都是分别提供的，这会增加您的月费。您在网站增加网页页数时，有些公司甚至也会提高月费！





iTransact

- 您已经知道不少使用商家服务的业主！（顾客与潜在人选）
- 为您的事业增加额外的永续BV！
- 遵循与「简单销售系统」相同的「转介方法」！
- 这是BV制造机！
 - 40%的佣金利润
 - 范例：
iTransact每月赚取美金\$100，然后您可以获得每月40BV

仅适用于美国地区

iTransact

IN MOST CASES, WE CAN SAVE BUSINESSES 10-25%

您已经知道不少使用商家服务的业主！（顾客与潜在人选）

为您的事业增加额外的永续BV！

遵循与「简单销售系统」相同的「转介方法」！

这是创造BV的机器！

- 40%的佣金
- 范例：
iTransact每月赚取USD\$100，然后您可以获得每月40BV

仅适用于美国地区

iTransact

提问
「您的商家账号是谁？」

提供建议
「我有一个商业伙伴，可以为商家节省最多10 - 25%的信用卡处理费用。您想知道我们可以为您省下多少钱吗？」

自此，iTRANSACT的专业服务人员会操作一个

- o 「省钱方案分析」
- o 为商家节省10 - 25%

请联系：801-951-8250 / <http://itransact.com/landing/ma>

适用于美国地区



REFERRAL MARKETING

您知道吗？

- 相较其他营销方式，推荐营销可产生3到5倍的对话机率
- 推荐顾客的终身价值比其他顾客高25%
- 透过推荐而来的顾客的消费比平均水平高出200%。
- 参与推荐营销计划的顾客可有平均9.7%的业绩成长



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

SHOP.COM拥有超过300万热衷网络购物的忠实顾客，同时渴望获得地方企业的推荐。透过超过20万个SHOP.COM网站，SHOP.COM可以引介顾客（推荐）给我们的忠实顾客。

SHOP.COM伙伴商店的优势

Then you may be a candidate for the Partner Store program. Take the first step toward expanding your business with a partnership with Market America and fill out the form below:

Contact Name *

Email Address *

Phone Number

Business Name

Web Site URL *

SHOP Local

开始推广
线下的生意

SHOP.COM可以将顾客人流引导到您以服务或零售性质所建立的事业！
超过3,000,000位忠实顾客正在寻找在地的商家！

如何运作



连结您的信用卡，如
SHOP.COM信用卡、
Visa、MasterCard以及
AMEX

Let the Sun Shine - Support Smallbiz

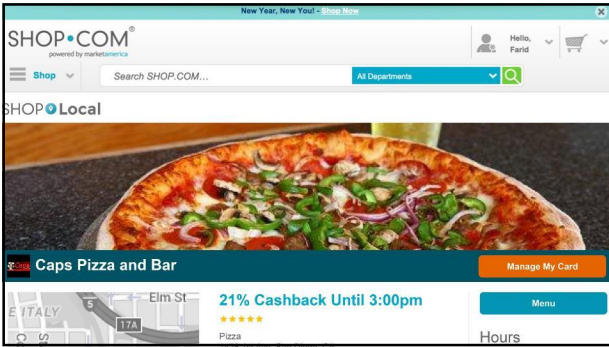
Shop SHOP.COM powered by marketplaces 25 years

Search SHOP.COM... All Departments

SHOP Local

SHOP Local
GET CASHBACK
TO EAT, DRINK, PLAY & SHOP LOCALLY
1000s of local participating partners nationwide.

EARNING CASHBACK IS EASY AS 1, 2, 3: [Link My Card](#)









SHOP Local

推荐SHOP LOCAL伙伴商店计划

造访SHOP.COM
点击「Partner with us」并选择「SHOPLocal」

透过SHOPLocal伙伴商店计划，您可以赚取您所推荐店家所有交易的1%IBV

网络营销联盟(APN)

- 1 是服务业或零售业绝佳的机会
- 2 无经常开支 SHOP管理所有的事情
- 3 选择您想要销售的商品
- 4 我们支付您「推荐费」做为营销产品的费用
- 5 您可以因为所有产生的销售而赚取IBV



基本十顾客 - 七人强

RETAIL GOALS: BASE 10, 7 STRONG
An organization of 7 UnFranchise Owners who each have at least 10 customers ordering an average of 30 BV/month.

EACH UFO

- Customer Orders: 30 BV * 10 Customers = 300 BV
- Personal Use: At least 100 BV/month
- Total Production per UnFranchise = 400 BV

YOU EARN ABOUT \$300 PER MONTH

新增商业账户 佣金利润三倍成长

RETAIL GOALS: ADD COMMERCIAL ACCOUNTS
The average commercial account will order \$2,500 to get started and about \$1,000 per month. (About 400 BV/month)

EACH UFO

- Customer Orders: 30 BV * 10 Customers = 300 BV
- Personal Use: At least 100 BV/month
- Two Commercial Accounts (one on left and right): 800 BV/month
- Total Production per UnFranchise = 1,200 BV

YOU EARN ABOUT \$900 - \$1,500 PER MONTH

合格的企业

为个人使用

一个为愿意在业务上使用美安独家产品的企业而建立的计划。

例如，一家商业清洁公司希望在日常业务中使用Snap™清洁产品，或者一家托儿所想要使用DNAMiracles®产品。

为零售给顾客

或者，一个51%以上的收入来自提供服务项目的企业（意味着不到49%的营收来自零售），他们想转售我们的产品。

例如，一个想提供Motives®化妆品给顾客选购的美容院。

您知道谁拥有自己的企业或为企业工作？

有潜力的产品

MOTIVES
LOREN RIDINGER

LUMIÈRE
DE VIT

pentaxyl

健康营养产品不
适用于商业帐户
计划

fi

Snap

miracles

royal spa

GlobalCare

AWAKE
ENERGY SHOT

Pet
Advanced
HEALTH

AUTO
WORKS

流程简单

1. 找出可能的候选名单
2. 完成「商业账户报价申请表」
3. 取得新核准的报价（调降的价钱与BV）并下订单





下一步

下载报告
UnFranchise>GeneralBusiness>商业账户

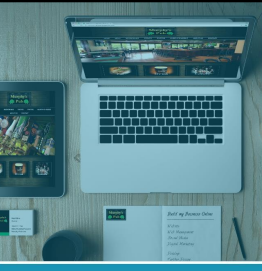
了解更多

- 欢迎造访网络中心113号摊位·索取商业账户常见问题
- 在MeetOn网站上浏览KevinBuckman (凯文·贝克曼) 与SarahRoseStack的影片

立刻开始
设定目标, 至少在您的左边以及右边各增加一个商业账户

分享产品推荐的最佳资源
www.mawc411.com





了解企业需求 & 做出更好的建议

02. 成功的策略與建議
myWebCenter.com

餐饮业：成功的策略

餐饮业

网站元素

- 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、菜單顏色和愉快的顧客
- 主要訊息頁面：菜單、酒單、特別優惠、娛樂、聯絡我們、外賣、特別活動、關於我們
- 互動：線上訂位、Google地圖、點接電話、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：在首頁及/或頁尾置入社群連結、臉書、臉書廣告、社群動態消息、主頁標籤
- 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



零售支出

零售支出	夥伴商店	現金回報
紙張用品	Unbeatable Sale	4%
菸酒菸品	Jet	2%
磁器、穿鞋器	SHOP Marketplace	5%
外帶盒	Overstock	4%
複印雷射	Staples Copy & Print Center	9%
餐盒	Alliance Supply	5%

零售客戶

品牌	零售
SNAP*	Ultimate Aloe®薑黃汁
	MochaSana®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
增加零售量	SHOP Local夥伴商店計畫

一般店面：产品建议

一般店面/電子商務

网站元素

- 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、可點擊的產品連結/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、點接電話、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：在首頁及/或頁尾置入社群連結、臉書、臉書廣告、社群動態消息、主頁標籤、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給他們的網路）、舉辦比賽和促銷活動、電子郵件行銷、利用API網路行銷聯盟發布SHOP.COM上從其他商家運送的商品



專業支出

專業支出	郵件商店	現金回報
辦公用品	SHOP.COM Marketplace	5%
墨水類	Boxed.com	4%
印刷品	Staples Copy and Print Center	9%
郵件包裹運送	FedEx	2%
購物器	Staples	2%

互惠帳戶

開戶	零售
SNAP®	不適用

其他建議

公共目的	零售
減少信用卡費用	iTransact
增加客流量	SHOP Local郵件商店計畫
網站流量	SHOP郵件計畫
贈送行銷	網路行銷管理計畫

服务业：产品建议

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、生活品種類、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、點按電話、表單、社群媒體和消息關注
- 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）、舉辦展覽、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



專業支出

專業支出	郵件商店	現金回報
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	Mega Multimedia	10%

互惠帳戶

開戶	零售
SNAP®	Moties®
	Lumière de Vie®, Cellular Laboratories®
	Flex®
	抗老化系列

其他建議

公共目的	零售
減少信用卡費用	iTransact
增加客流量	SHOP Local郵件商店計畫
贈送行銷	網路行銷管理計畫

教育机构：产品建议

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、聯誼我們、常見問題、認證及成就/獎狀
- 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：自然搜尋引擎優化、臉書廣告、依不同的對象和活動進行Google行銷活動
- 其他：提供精選的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



專業支出

專業支出	夥伴商店	現金回饋
辦公室及學校用品	SHOP.COM Marketplace	5%
零售水		
印刷店	Staples Copy and Print Center	9%
舞蹈鞋	Allaboutdance.com	4%
客製織衫材料	Zazzle.com	7%

商業帳戶

帳戶	專售
SNAP*	

其他建議

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

非營利組織：产品建议

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、徵募活動廣告、受到該組織幫助的人的照片、做善舉的人在工作的照片
- 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、聯誼我們、捐款/贊助、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	Dyberlink	2%
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



表现出有兴趣

当您聆听时，就能取得对方的信任

越是能让他们开口聊天，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



您觉得您是哪一种人？









还有什么，和开发名单一样重要？

第一类名单	第二类名单	第三类名单	第四类名单

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，车子没有坏，它只是需要加油。

您的事业也是一样，要先着手开发名单之后，您一定会需要加油，或是持续不断地加油，事业才能持续运行！





您的个人档案

为了有效地在社交媒体上进行物色，您必须要有一个良好的社群媒体礼仪

- ~ 做您自己
- ~ 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
- ~ 跟进追踪



使用社群媒体进行物色

<p>商业专页都是 由决策者管理</p> <p>加入您名单上的粉丝页 寻找有使用社群媒体的本地商家 在他们的涂鸦板上贴文 透过脸书发送私信给业主</p>	<p>加入在线社群 (人际关系 / 特定行业)</p> <p>找寻专门帮忙建立人脉的团体 在社群中与人互动 认识其他成员 分享您在做什么，询问是否有转介的机会，建立人际关系</p>
<p>非业主的事业机会</p> <p>以私信让他们了解您在做什么 询问是否有推荐的机会 分享网络中心的设计，引起他们的兴趣 仔细地寻找事业机会</p>	<p>社群搜寻 有需求的人</p> <p>需要解决方案的人 时机是关键，找寻有需求的人 拓展您的人脉，认识新朋友 帮他们解决问题</p>

主题卷标搜寻

主题卷标就像是社群媒体的搜寻功能。这是一个索引的功能

搜寻什么

您的竞争对手 (GoDaddy, Wordpress等)

特定产品的抱怨

提供特定的问题的解决方案

什么样类型的人 (网页设计师、专业的销售人员、相关产业的网站、网站当机、网站的问题)

在哪里搜寻

脸书：搜寻时，在关键词前面加上# 字号

Instagram：在搜寻的地方，點選滤镜搜寻





消费的力量

我们当然希望成为一名忠实顾客，但有时候试试新的服务无伤大雅！

在您熟悉的区域，尝试新的产品和服务，以认识更多业主



社交团体

社交团体是一个认识新业主的最佳机会！

- 商会
- BNI
- 宗教团体
- 小区 / 乡镇团体
- 网络团体

**为了尽可能运用社交活动所带来的好处
请遵守下列简单的规则**

<p>1. 双向沟通·抱持开放的态度了解他人·不要只有单向的沟通·您无法预期事情会有什么发展！</p>	<p>3. 提出问题·利用时间找出合格的潜在人选！</p>	<p>5. 把焦点放在会谈·这时并没有充裕的时间销售网点·把重点放在约定会谈上</p>
<p>2. 交换信息·要收集名片·自己也要递名片！</p>	<p>4. 描述您的客户·把焦点放在特定产业的推荐顾客·比起描述您所做的事业·有时候描述您的理想客户更容易让人帮您推荐潜在客户</p>	

推荐顾客来源

您的朋友·家人·同事·客户或是邻居会...

- 外出用餐?
- 理发或是保养指甲?
- 看医生?
- 看牙医?
- 有固定配合的律师?
- 找人修缮房屋?
- 曾经找过水电工?
- 上健身房?
- 小孩子上舞蹈/运动班?
- 通晓课程?
- 外出购物?
- 网络购物?



您认识任何交友广阔的人?

- 房地产中介?
- 保险业务?
- 服务员?
- 酒保?
- 健身教练?
- 发型设计师?
- 教练?
- 小区委员?
- 教会领导人?
- 组织领导人?
- 主修其他项目的超连锁店®店主?

推荐顾客来源



透过建立人脉
找到推荐顾客

重点在于「建立关系人脉」

建立关系

邀约他们一起喝咖啡或是午、晚餐。「Frank，我知道您人脉很广，不知道有没有机会介绍我认识一些朋友。我也认识一些人，您可能会有兴趣认识他们，您觉得，我们有没有机会一起合作？」

可以见面，也可以透过电话

这是「非面对面沟通」！
与别人建立关系，您也要学习如何和别人沟通。

不要害羞或尴尬！
准备好如何描述我们的解决方案。我们提供中小企业更好且更实惠的网络营销方案。

描述您的商业需求：这可以帮助您在思考过程更轻松！与其说「我和中小企业合作」，您可以说「我和各种中小企业合作，目前我们正在和表演公司和景观设计公司合作，您有没有认识的人需要更专业的网络策略？」

见面并认识彼此！

当您和这些对您有帮助的人接触时，向对方问清楚并说明推荐的原因。

说明：「Lisa，您好，Frank也许有能与您取得联系，我不确定是否可行，Frank和我上次聊天时谈到，我可能可以提供您的事业一些协助。」

Lisa会问：「好，那您是在做什么的？」

您对「您是在做什么的」的回答

答案是有什么？

您的答案是什么，或者还有哪些方面可以协助？

接触您的推荐顾客

您是做什么的？

- 「我协助企业有效利用因特网·增加营收」
- 「我的公司与企业合作·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」
- 「我的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·妳有类似的计划·妳有什么具体构想吗？」

- 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

推荐活动

让您的朋友、亲戚、同事、或是客户因为帮您推荐顾客·而得到奖励·有时是很有用的！
可以在推荐顾客成功时·提供奖励

一些建议

- 如果推荐顾客成功完成销售，我就送给您SHOP.COM的礼物卡
- 如果推荐顾客成功，完成销售，我就提供现金
- 如果推荐顾客成功完成销售，我就送给最喜欢的伙伴商店礼物卡！
- 如果推荐顾客成功，完成销售，我就送给您SHOP.COM的EGIFT
- 您可以自由选择您自己的推荐奖励计划

经验显示，与人面对面建立关系，能创造更紧密的联系，发展关系更容易；不管是对超连锁®事业或网站销售而言，皆是如此。

与人交谈
建立关系
把每个挑战当作学习经验
表现正常 / 做自己
关心潜在人选

建 关系

建立人脉接触法
熟人市场

3种类型的联络人

1. 深厚的关系。
您最熟悉的人，例如：您的姐妹、邻居等等
2. 重新联系。
您认识的人，但需要再重新聊聊
3. 您是他们的老顾客。
您们之间有业务往来的关系

物色 / 重新联络

针对那些您需要重新联络的人，您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
- ~ 当您开始建立关系，这些人就会慢慢地列入与您有「深厚关系」的名单



您的前10大名单

对于那些已经与您有深厚关系的对象

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）
- ~ 社群媒体
- ~ 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. 社交
2. 工作如何？生意如何？
3. 您的网站运作得如何？

如果我提出有关他们的业务和网站的问题，那么猜猜我们会在谈论... 他们的业务和他们的网站！



发问问题

1. 从潜在客户研究中找到问题
2. 15分钟咨询表的问题
3. 他们不喜欢 / 不喜欢他们网站的特定问题
 - ~ 「为什么到目前为止您没有架设网站？」
 - ~ 「为什么网站为您的生意所带来的效益不如预期？」
 - ~ 「您喜欢您网站的哪些部分？」
 - ~ 「您不喜欢您网站的哪些部分？」

一旦时机成熟，您就可以说

「John，不知道您晓不晓得，我很擅长帮助您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）。」

我很乐意跟您坐下来谈一谈，我们的产品专员可以为您介绍我们的网络科技，看看对您的事业是不是有帮助。

下两个星期您什么时候有空，我帮您安排一场在电话上聊一聊？」

所以...
如果他们提出问题或异议？
那就显示他们感兴趣！继续谈下去！

拒绝：我朋友或家人正在帮我架设网站...

回答：太好了，他们会喜欢我们的服务！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您的公司设计全套网站组合产品，免费供您评估；然后我会请网站专员向您介绍我们如何帮助其他类似的公司。您什么时候有空？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，而且可以跟您的顾客有互动。您都怎么寻找顾客呀？您的网站能够帮您抓取这些名单吗？

拒绝：多少钱？

回答：现在告诉您费用并不合适，因为我们必须了解您个别的需求。我们已经和全世界数位业主合作，而且价格都是他们能够负担的。我可以向您保证，一定会是您负担得起的，不然这就不是适合您的解决方案了

拒绝：您可以告诉我大约多少钱吗？

回答：费用得视您的需求而定。这样吧，我会请我们公司的专人为您的公司设计全套网站组合产品，免费供您评估；然后我会请网站专员向您介绍我们如何帮助其他类似的公司。您什么时候有空？上午还是下午？

拒绝：您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您的公司设计全套网站组合产品，免费供您评估；然后我会请网站专员，向您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，您已经在用网站了。我可以提供您省钱的方式，还能给您更好且完整的网络营销策略，这样您会不会有兴趣？我们的系统不会为了所有的服务细项和您收费，您想不想多了解一点呢？您什么时候方便，白天还是下午？

拒绝：我喜欢我现在的网站

回答：很好！您最喜欢现在网站的那一部份？有没有什么是您希望网站能做到，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，邀约会谈会比较容易

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





开发陌生市场

陌生市场 = 开发目前和您没有关系的事业主或潜在人选

电话陌生开发：


- 不好玩
- 没有效益
- 不受欢迎
- 最快让网络中心经营者放弃的方式

在陌生市场中建立人脉，不是作电话陌生开发

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；

在咖啡厅遇到新的潜在人选	在小区活动、体育活动、社交场合等遇到新的潜在人选	在建立人脉的场合
当您「分散消费」时	透过社群媒体找到新的潜在对象	当您与「守门人」交谈时



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」

您从零开始建立关系

将所有的名单引导到同样的方向：会谈

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

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来电的人

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





系统提示：作为个人，您会要求

记得他们的名字，并以他们的名字称呼他们

并建立轻松的关系：「我是顾客、同事」

有没有人可以帮忙，您能帮我的负责人吗？您是谁呀？让他们觉得很重要

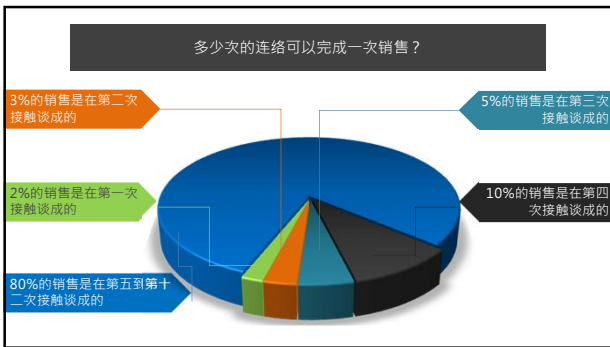
为他们的知识询问他们的意见：「您觉得什么时候打电话来比较好？」「午餐前还是午餐后打来比较好？」「您觉得如何」

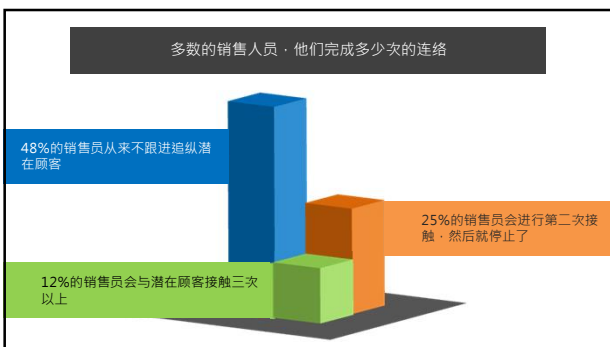
在电话中始终保持有礼貌

跟进电话不只是第一次连接，不是唯一的连接。您重视效率的跟进追踪，请好好记下

守门人也是人
与他们产生连结







如果产品专员代表您跟进追纵

与产品专员沟通

确认双方信息要同步，才不会让潜在人选无所适从

使用新的网络中心经营者通知系统。



如果您自己跟进追纵

要条理分明。
安排您自己的跟进电话

选择合理的时间跟进潜在人选（
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

尊重对方的时间。
询问什么时间方便联络对方

要明确。
您要跟进追纵的内容是什么



人际关系接触法工作坊



我扮演业主
您扮演网络中心经营者

形容一下这位「业主」以及目前您与他们的关系

现场示范

形容一下您预计怎么联络这位业主（打电话、亲自拜访）

电话工作坊

拿出您的名单
用20分钟来联络您的潜在人选

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



邀约会谈



**进阶
网络中心工具**

电子邮件、域名、营销活动
报告
进阶工具



域名&电子邮件

您应考虑替您的网络中心取一个网域名，并设定一个专业的电邮地址

介绍并参观您的网络中心 - 他们可以观看影片、了解特色及好处，还可预定邀约！

设定一个和您的网络中心有相关连的电邮地址看来比较专业，也方便区分私邮件



电子邮件营销

您可以制作电子邮件模板，并寄电子邮件活动给您的现有顾客和潜在人选

我们会说明该如何使用，首先我们来看看这些工具在什么地方



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：整合网络中心解决方案的主题设计到您的网络中心

可以简单地新增您自己的讯息



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）

让您的现有顾客 / 潜在人选知道推荐活动

分享一些设计中心最新的作品

专业团队
见证

有太多资源可让您找到**值得分享**的内容

您可透过电子邮件、社群媒体聊天室或部落格等和他人分享这些内容



以客户为重点的内容 / 值得分享的内容

美安网络中心电子报	美安网络中心部落格
美安网络中心脸书	美安网络中心推特
美安网络中心 Instagram 账号	其他部落格和您信任的来源



手册
适用于与比较熟悉的联络人分享

您可以到处分发手册，但一般而言，除非您把它交到一个您已经交谈过，或是主动要求手册的潜在人选手上，否则，不太会有人阅读手册

可以在MAWC411.COM下载手册或您也可以透过自己的网络中心账号，制作自己的手册



交换名片

- 建立自我品牌
- 有利于和专业人士连接
- 一旦邀约成功，和别人分享您的连接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，他们会很乐于把您的连接信息告诉别人！



- 如同我们在脸书上分享设计，分享影片可以达到一样的效果
- 您可以在您的脸书墙上分享影片
- 您和单一潜在客户分享影片
- 您可透过网络中心分享影片或手机版网站
- 您可以分享我们「顾客专用」的YouTube：
<https://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial>
- 记住，运用影片做为吸引他人兴趣的第一印象，接著可以利用跟进邀约会谈



手机影片：
~ s.mtwebcenters.com.tw/mobile
~ youtube.com/mawebcentersofficial

DESK-TOP TABLET PHONE

maWebCenters Digital Marketing Solution - Mandarin


如果没有您，这些工具毫无用处！

这些工具的目的就是给您一个开启对话的机会！

这些工具能够帮您有效率地跟进！

这些工具就是您的好帮手！

您还是要发问问题，找出合格的潜在顾客，
并和合格者确认邀约口





事业建立

实习生计划
教导网络中心经营者



實習生計畫

目標：
準備成爲一位網路中心經營者，並幫助他們在成爲超連鎖®事業主之前，
括念他們啟動的費用。

查獲：
準備成爲一位網路中心經營者，並幫助他們在成爲超連鎖®事業主之前，
括念他們啟動的費用。

你的角色：
你是一位導師

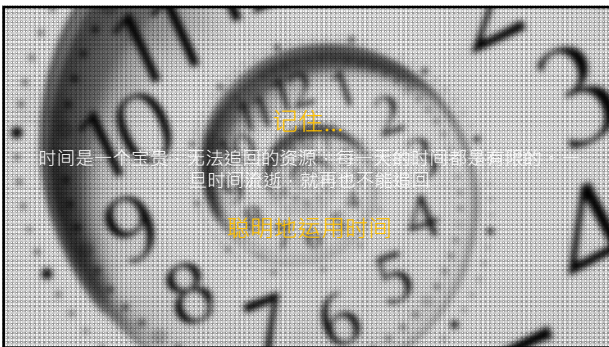
實習生計畫的好處

- ✓ 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
- ✓ 無任何費用來進行“試飲”
- ✓ 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、有組織感
- ✓ 具責任
- ✓ 有領導





鼓励网络中心潜在人选·善用产品专员

<p>这可以增加他们成功的机率</p>	<p>更快帮助他们，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·网络中心潜在人选不能是既有的店主



您的实习生如何获得报酬？

销售：
 当您的实习生销售一个网站 身为导师，您会获得收入。您必须利用这个利润，帮助实习生启动事业。

启动：
 使用一部份的零售利润帮助您的实习生启动超连锁®事业（网络中心起步指南）

额外的利润：
 将额外的利润给新的超连锁®店主

*您可以保留部份的利润给您自己（支付税金、网络中心管理费等等）



您可随时终止任何实习生的实习状态

- ~ 如果您发现有人表现不佳，您也找到了更适合的人选可以替代，就这么做吧！
- ~ 记住，这是个具竞争性的实习生计划，您有四个位置，他们应该尽力表现，争取成为您旗下的超连锁®店主



登入你的网络中心

点选客户总管

选择联络人

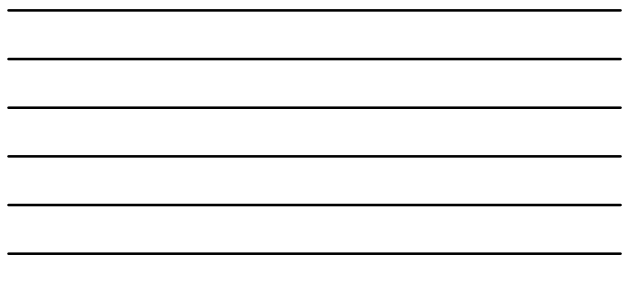
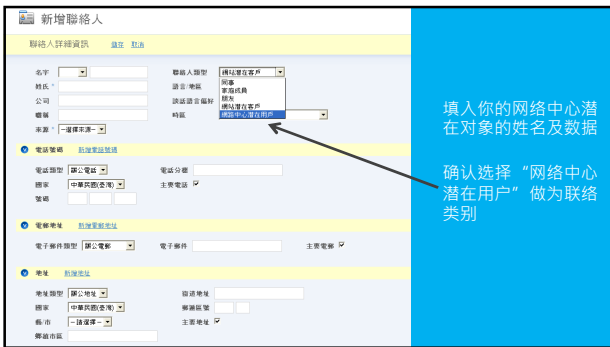
歡迎來到您的帳戶，請選擇一項

- 定清進帳查詢
- 更新您的帳戶資料
- 管理您的帳目
- 管理您的網絡中心
- 管理您的網站
- 管理您的網絡名稱與電子郵件帳號
- 前往網絡中心查詢網站

客戶總管 | 網絡中心

- 客戶面板
- 聯絡人
- 銷售行事曆
- 會談精要
- 行銷活動
- 電子郵件範本

隱私與政策 | 網絡中心服務條款



启动实习生计划	<ul style="list-style-type: none"> ○ 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	<ul style="list-style-type: none"> ○ 网络中心授证训练101、在线网络中心授证训练、简易销售 ○ 成功五要诀、购物年金
销售网点会谈展示计划	<ul style="list-style-type: none"> ○ 使用网络中心起步指南，帮助他们安排会谈并销售第一个网站 ○ 展示计划，看看能否引出其他潜在人选
成为超连锁®店主	使用网站销售的零售利润，做为实习生的事业资金！



- 帮助他们正确起步！
- 动能不灭！
- 您的作为将会深度复制您的团队。

**自我负责
很重要**

如果竞赛正在进行：
www.mawc411.com



WWW.MAWC411.COM

1 自我负责
团队的力量

2 透明化
评估您的活动

3 一致性
每日及每周的活动

4 建立好的事业习惯
产生效益的活动

5 销售网点
预约网站销售会谈

6 建立您的事业
拓展团队

maWebCenters 美安网络中心

12週行動計畫



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，每周寄出您的销售数字或报表，展现您的事业心
- ✓ 美安网络中心起步指南
- ✓ 12周行动计划



身为领导人，您需要：

- ✓ 决定日期
- ✓ 决定参与的团队成员
- ✓ 订下初次电话会议时间，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
- ✓ 找出有负责感的伙伴
- ✓ 知道您的资源在哪里



<p>每周电话会议 由身为领导人的您主导</p>	<p>超连锁®店主支援网站 www.mawc411.com 伙伴们应该先看看，是否可以在这里找到一些答案。 **可以省去回答个人问题的电子邮件沟通时间</p>
<p>网络中心在线研讨会 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>脸书社团 如果您有销售方式、跟进追踪或程序等一般问题，把问题贴在脸书上我们大家都可以贡献答案请email至 mawebcenters@marketamerica.com。我们将乐意请您加入脸书。</p>
<p>每周检视 一起学习成长</p>	<p>电子邮件支持 如果您还是找不到答案，或是您的个人问题，把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 | 行动项目
问与答



采取行动的时候了！
真的是再简单不过了

- 调整您的策略**
目标设定、均衡发展
- 让您的网络中心事业成长**
深入了解客户、建立顾客群、创造更多名单、建立强大的事业关系
- 扩展网络中心**
主导12周行动计划
