



1

---

---

---

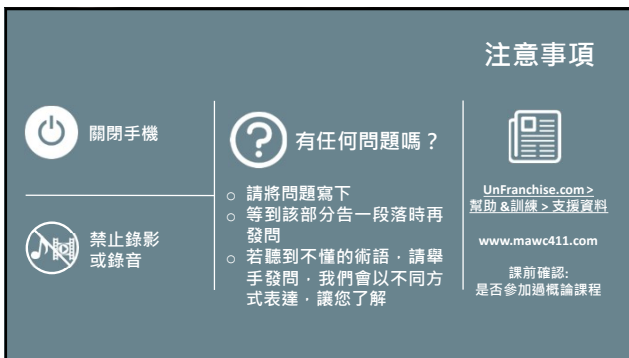
---

---

---

---

---



2

---

---

---

---

---

---

---

---



3

---

---

---

---

---

---

---

---



- 產品
  - 市場
  - 購物年金™與網路中心
  - 產品優勢
  - 比較&案例研究
- 系統
  - 團隊&資源
  - 目標設定
  - 5C
  - 管理系統
- 事業建立
  - 網路中心經營者
  - 以網路中心拓展事業

4

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



市場  
購物年金  
產品優勢/行銷手冊

產品

5

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



商機在哪裡

台灣有多少中小企業  
超過146萬家

有多少中小企業進行數位行銷活動?  
86%

希望未來強化的面向  
網路行銷、顧客經營、賣場營運

資料來源:  
經濟部中小企業處、2019中小企業白皮書  
2020 YAHOO 奇摩中小企業數位轉型策略報告

6

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**市場面向**

86% 中小企業拓展電商經營  
 50% 中小企業期待帶來高流量  
 47% 中小企業需要精準消費族群

**100%**  
 需要簡化、有效 & 價值

資料來源: 2020 YAHOO 奇摩中小企業數位轉型洞察報告

7

---

---

---

---

---

---

---

---

**大型商店**

目標：增加銷售、減少開支

路線圖：

- 大眾行銷
- 總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

8

---

---

---

---

---

---

---

---

**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：廣告預算和資源中的巨大差距

9

---

---

---

---

---

---

---

---

1990年	今日
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 經營</li> <li>• 黃頁簿</li> <li>• 報紙</li> <li>• 口碑</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 網站</li> <li>• 行動商務</li> <li>• 搜尋引擎優化(SEO)</li> <li>• 社群媒體</li> <li>• 搜尋引擎行銷</li> <li>• 部落格&amp;內容</li> <li>• 評論網站</li> <li>• 報紙 / 黃頁簿</li> <li>• 口碑</li> <li>• 經營</li> </ul>

10

---

---

---

---

---

---

---

---



**業主會花錢嗎？**

企業經營生意所花的錢比一般家庭多得多！

如果您可以幫助企業節省經常開支？

如果您可以幫助企業就其經常開支賺取現金回饋？

11

---

---

---

---

---

---

---

---

**事業成本**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• 行銷與廣告           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 網站、網域名、電郵地址</li> <li>• 搜尋引擎優化(SEO)</li> <li>• 電子郵件行銷</li> <li>• Google關鍵字廣告</li> <li>• 社群媒體管理</li> <li>• 臉書廣告</li> <li>• 其他付費廣告</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 保險、保固、法律與會計費用</li> <li>• 技術升級</li> <li>• 顧客贈品</li> <li>• 設備</li> <li>• 差旅住宿</li> <li>• 辦公用品</li> <li>• 衛生與清潔用品</li> <li>• 茶水間開支</li> <li>• 食品與飲料</li> <li>• 等等.....</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 廣告看板</li> <li>• 促銷商品</li> <li>• 衣著服飾</li> <li>• 軟體 ( POS系統、預約系統 )</li> <li>• 商家服務</li> </ul>	

12

---

---

---

---

---

---

---

---





**購物年金**  
與 **websolutions**  
by **ma WebCenters**

13

---

---

---

---

---

---

---

---



成長與發展  
夥伴商店計畫  
SHOPCOM 一覽表

14

---

---

---

---

---

---

---

---



**全面性的數位策略**

線上解決方案	商家服務	顧客
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 網站</li> <li>• 電子商務</li> <li>• GOOGLE</li> <li>• 社群媒體</li> <li>• 內容</li> <li>• 傳播溝通</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 信用卡費用</li> <li>• 減免費用</li> <li>• 刷卡機</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SHOP.COM夥伴計畫</li> <li>• SHOP LOCAL</li> <li>• 推薦顧客計畫</li> </ul>

15

---

---

---

---

---

---

---

---



16

---

---

---

---

---

---

---

---



17

---

---

---

---

---

---

---

---



18

---

---

---

---

---

---

---

---



19

---

---

---

---

---

---

---

---



20

---

---

---

---

---

---

---

---



21

---

---

---

---

---

---

---

---

### 為什麼響應式設計很重要？

為什麼響應式設計很重要？  
「許多智慧型手機的使用模式似乎是我們下意識的、習慣且自動的行為。」— 赫芬頓郵報

根據專家的說法，每人每天平均花費5.2小時在智慧型手機上。行動裝置最佳化的網站對於吸引訪客至關重要。

- 如果網站讀取時間太長，40%的使用者會離開網站
- 67%的使用者更傾向於在行動裝置最佳化的網站上購物
- 74%的使用者更有可能再次造訪行動裝置最佳化的網站

### 有了網站之後，搜尋引擎優化有多重要？

為什麼搜尋引擎優化很重要？  
一個網站只有在人們找得到時，才算是有效的網站。

- 33%的使用者點按進入第一個自然搜尋的結果
- 60%的使用者點按進入前三個自然搜尋的結果
- 50%的行動搜尋都在搜尋本地的結果，其中61%會產生購買行為



22

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



23

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

付費位置 / 廣告

**廣告**  
Google廣告就像是網路上的告示牌。當你搜尋字詞時，廣告就是你第一個看到的地方

**廣告與以下字詞相符**  
公司名字、網站、聯絡資訊、關鍵字、評論、標籤“廣告”

24

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





**企業也真的需要使用社群媒體嗎？**

我一定要使用社群媒體嗎？  
您知道千禧世代的人每天看手機超過157次嗎？美國人每天平均上網5.2小時，最受歡迎的活動是使用社群。20年前，人們藉由印刷品獲得最新的新聞和推薦，但現在他們藉由社群媒體，這就是為什麼企業需要社群媒體策略。

- 全球總共有16.5億個行動社群帳戶，每天新增100萬位活躍行動社群使用者。
- 85%的消費者期望企業活躍地使用社群媒體
- 71%擁有良好社群媒體客戶體驗的消費者可能會向其他人推薦自己喜歡的品牌

**網路信譽管理？**

我需要網路信譽管理嗎？  
越來越多的潛在顧客使用Yelp、TripAdvisor等消費者評論網站來決定是否與該企業往來。企業可以祈求好運，希望沒有負面的評論，或採取主動的方式來了解和維持正面的網路信譽。

- 88%的消費者閱讀線上評論來衡量本地企業品質
- 在Yelp上有3.5顆星評級的餐廳客滿的可能性比只有3顆星的餐廳高出63%
- 52%的企業的線上資訊有不正確的內容




28

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**出現好的本地排名的方法**

**確認您的排名!**

根據Constant Contact調查350個商家

- 50%商家出現不正確的排名
- 49%商家從來不確認他們的排名



29

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**web solutions**  
by **MI** Marketing Center

**證實可複製的系統，提供小型企業一個有效的網路形象**

**我們一起幫助企業：**

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

30

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 我們有何不同



我們依據顧客的需求提供完整的  
線上行銷策略及持續的支援



來看一下，我們的顧客  
擁有的各式工具和選擇

31

---

---

---

---

---

---

---

---

## 不只是一個網站

  
無限頁面

  
無限修改

  
無限流量

  
無限電子郵件

  
網頁內容儲存空間  
100G

  
無限支援、修改和  
升級

**無限的威力**

我們幫助業主解決他們目前面臨的線上行銷挑戰。

32

---

---

---

---

---

---

---

---

## 絕佳的無限顧客支援

不限次數的協助修改網站

協助使用我們解決方案的所有功能&工具

一週7天、每天24小時服務

無比安全的網站代管設施 - 全年無休的安全監視系統，網站儲存於多層高效能Dell PowerEdge伺服器，資料中心的安全設計可免於火災、洪水、地震、斷電以及其他各種可能的災害。

雙層防火牆防護 - 使用Cisco PIX 防火牆



33

---

---

---

---

---

---

---

---



**我們為什麼比較好？**  
多國語言支援

**多種語言支援：**  
網路中心的網站、後台管理系統以及我們所銷售的網站皆提供英文、西班牙文、繁體中文及簡體中文版本

銷售支援、顧客支援和設計中心皆提供英文、西班牙文、中文及廣東話的服務

34

---

---

---

---

---

---

---

---



- 澳洲
- 加拿大(魁北克除外)
- 智利
- 中國
- 哥斯大黎加
- 香港
- 印尼
- 愛爾蘭

- 澳門
- 菲律賓
- 新加坡
- 台灣\*
- 英國
- 美國

\*需為台灣網路中心經營者

**您的全球網路中心**  
您的網路中心可在全球美安市場國家與新興市場計畫國家銷售網站！您可以在本國賺取零售利潤&業績點數！

35

---

---

---

---

---

---

---

---

MAWEBCENTERS.COM > 網站設計

美麗、簡單好用的響應式網站設計，  
在每個裝置都能完美呈現。



響應式網站預覽  
點擊圖片預覽網站。

36

---

---

---

---

---

---

---

---

**特色**  
 我們領先業界的特色功能，將超越期待

**網站管理**  
 以易於使用的工具，例如豐富文本、小工具以及網頁區塊，您的顧客可建立一個能完成呈現品牌與企業的網站。

**以SEO優化為藍圖的工程基礎**  
 為使我們顧客的網站能在Google搜尋結果具有優勢，**SEO是核心**。提供SEO完全主控權，將多權設定，主動且不著痕跡地，應用於網站。



37

---

---

---

---

---

---

---

---

我們的電子商務系統協助顧客提升銷售!



websolutions  
by m2 WebCenters

38

---

---

---

---

---

---

---

---

我們的解決方案為何與眾不同?

- 強大的搜尋引擎優化，讓產品頁面在如同Google這樣的搜尋引擎，呈現最高的能見度效果
- 與你的社群媒體高度結合
- 簡易的商店管理
- 漂亮的產品展示，激發顧客點擊 & 購買

websolutions  
by m2 WebCenters

39

---

---

---

---

---

---

---

---

**web solutions**  
by ma WebCenters

- 客製化產品目錄
- 虛擬產品購物車
- 金流帳號設定
- 多重圖片支援
- 產品分類、說明和產品圖片縮放功能以及自定希望購物清單
- 顧客評論
- 多種價格規則設定
- 折扣設定
- 產品比較功能

**移動商店**  
響應式電子商務產品目錄，且擁有各種進階功能，包含付款選項、訂單處理工具和客製化運費、處理費和稅金規則。

**多管道行銷**  
信用卡線上即時結帳，並以電子郵件、自動傳送訂單資訊，可在您的網站啟用各種結帳功能。因為有SSL加密功能，所有交易皆具安全與保密性。

**下載虛擬商品 & 禮物卡**  
我們的創新虛擬產品工具可銷售“虛擬商品”，您可直接從網站上下載，例如MP3或電子書等商品！

40

---

---

---

---

---

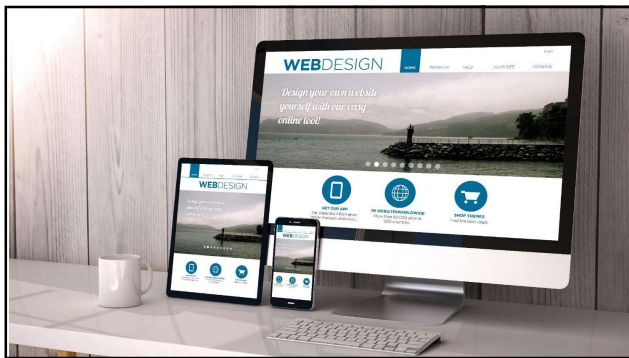
---

---

---

---

---



41

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

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

**選項一：技術支援**  
網站顧客有無限的技術支援

**選項二：設計中心**  
購買設計套裝。我們的設計師能在網路中心解決方案的平台幫您完成專業的網站設計

<http://dc.mtwebcenters.com.tw>

42

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



### 網站管理費用選項

<b>基本月費 - NT\$640* /月 (5BV)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 無限次數修改</li> <li>無限流量</li> <li>無限電子郵件帳號</li> <li>無限網頁內容容量</li> <li>• 社群媒體工具</li> <li>搜尋引擎優化工具</li> <li>• 無限次數即時交談支援</li> <li>• 電子郵件支援</li> <li>• 安全代管服務</li> </ul>	<b>標準月費 - NT\$2528* /月 (30BV)</b> 最受歡迎的選擇! <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>基本月費外加</b></li> <li>• 無限次數電話技術支援 (除美國、台灣主要假期時間 · 周一至周五24小時服務)</li> <li>• 電子商務</li> <li>• 電子郵件行銷</li> <li>• 顧客關係管理工具</li> </ul>	<b>管理月費 - NT\$4770* /月 (35BV)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>標準月費外加</b></li> <li>• 網路中心專家每月提供 10個小時代為修改和管理內容</li> </ul>
--	--	--

\*以上費用未包含5%加值營業稅

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

43

### 我們如何進行比較?



讓我們仔細看看!

websolutions  
by ma WebCenters

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

44

### 一頁式購物網站

---

- 相較於網路中心費用 · 一頁式網站費用較低
- 限定方案送SSL
- 售後服務方式- 私訊
- 無法新增多個頁面

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

45

### 一般購物車網站

年繳		月繳	
<b>專業版</b> 快速展開電商生意 <b>2,500</b> 元/月	<b>進階版</b> 分類專櫃實現大業績 <b>4,500</b> 元/月	<b>高手版</b> 一頁高店超高成交率 <b>6,000</b> 元/月	<b>企業版</b> 品牌高必用推薦 <b>請洽專屬價格</b>
網站美觀選擇 一站式服務 完整金物流串接 會員管理與維護 行銷折扣活動 網路廣告串接	專業版功能之外還有 美安串接 網路加送客分潤專屬 Line Pay 加購贈 滿額贈 代客下單	總體網站功能之外還有 商品人聲導引 分類導引註冊 多運單購物車 會員專屬優惠 會員註冊禮 一頁商店	高手版功能之外還有 專屬客服團隊 商品訂閱制 聯盟導購+分潤 金流代收付 多端送貨 完整第三方行銷串接

46

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 大型購物平台

- 無須架站費用
- 參加平台促銷活動
- 負責出貨、回應顧客問題
  
- 無法接觸會員真實資料，進而經營會員
- 品牌無法在平台突出
- 仍需投入平台自營的廣告方案
- 自行投放之廣告需導回平台

47

---

---

---

---

---


---

---

---

---

---



<b>基本月費</b> NT\$640*/月	<b>標準月費</b> NT\$2528*/月	<b>管理月費</b> NT\$4770*/月
---------------------------	----------------------------	----------------------------

\*以上費用未包含5%加值營業稅

以強大的特色、工具、資源和支援來說，我們提供最完整、最具競爭力的數位行銷產品！這個價格是無可匹敵的。我們提供超值產品給予顧客，在不須增加費用為前提，提升他們的網路形象

48

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**數位行銷：**  
透過數位頻道，行銷您的生意

**選項一：技術支援**  
網站顧客可無限使用技術支援

**選項二：服務**  
購買數位行銷產品。  
(既有顧客或非網站顧客皆可購買)

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

49

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**社群媒體**  
社群媒體管理、網路信譽管理、高級臉書廣告

**數位行銷**  
本地搜尋引擎優化、區域性搜尋引擎優化、  
Google廣告、內容撰寫、Wordpress.org

**網站管理**  
基本會員每月代管  
一般會員每月維護和管理套裝  
管理會員每月維護和管理套裝

可於超連鎖®事業帳戶，支援資料下載  
各項產品銷售價格、BV和零售利潤表



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

50

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**社群媒體**

**社群媒體管理**  
我們提供流暢、有效的套裝服務。我們的專員會在你喜好的社群媒體上，為你建置帳號，每周張貼文字和影像內容，並針對那些高瀏覽率，所產生的貼文，加以回應或回答問題。

**網路信譽管理**  
我們網路信譽管理服務包括每月檢視網路上有沒有關於客戶公司的負面評論，以及評論網站上的活動對企業營收、獲利以及人潮的相關影響報告

**挑戰：**  
他們有借力社群媒體嗎?  
他們有持續的張貼文章 & 回應嗎?  
他們有監看線上評論嗎?



51

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**臉書廣告**

**臉書廣告**  
 有上億的人口使用臉書，所以你可以確定，我們可以幫你找到你的顧客

我們會與你討論，你想觸及的目標市場、地區以及其他能讓你的行銷活動爆發的重要細節。

我們將提供每月諮詢和報表說明，讓您了解您的行銷費用花費於何處。



**挑戰:**  
 他們有在臉書上嗎？  
 他們可以增加曝光率嗎？  
 他們想要提升他們的臉書專頁與觀眾的黏著度嗎？  
 他們有借力臉書廣告嗎？

52

---

---

---

---

---

---


---

---

**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、標首、網頁敘述等，讓您的客戶在激烈的競爭中脫穎而出。



**挑戰:**  
 • 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？  
 • 他們的新產品和服務可以被搜尋到嗎？

53

---

---

---

---

---

---

---

---

**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。



**挑戰:**  
 • 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？

54

---

---

---

---

---

---


---

---

**溝通**

**電子郵件行銷**

作為網站平台的一部分，有一個客戶數據庫工具，它還可以讓網站客戶建立電子報、行銷活動以及存取電子郵件統計。



**挑戰:**  
您如何與顧客溝通?  
他們可以用來增加互動?  
他們需要增加顧客溝通?

55

---

---

---

---

---

---

---

---

**推薦行銷**

**SHOP.COM**  
遠東百貨購物網

**TW.SHOP.COM 夥伴商店**  
透過SHOP.COM的顧客及其數十萬名獨立超連鎖\*店主的人際網絡增加曝光度，觸及您在當地的新顧客以增加營業額與成交量

**SHOP Local**  
SHOP LOCAL 實體夥伴商店  
為您的實體商店，導入更多來客量



**挑戰:**  
您在尋找更多“客流量”?  
您在尋找更多線上流量?  
您在尋找額外的收入來源嗎?

56

---

---

---

---

---

---

---

---



**系統**

團隊、工具 & 資源  
目標設定  
5個C

57

---

---

---

---

---

---

---

---



提醒您  
專業團隊包含：



產品專員      設計中心 & 數位行銷團隊      顧客服務

58

---

---

---

---

---

---

---

---



技術資源與工具  
以網路中心增加銷售和招募的借力工具

59

---

---

---

---

---

---

---

---



WWW.MAWC411.COM

60

---

---

---

---

---

---

---

---







67

---

---

---

---

---

---

---

---



68

---

---

---

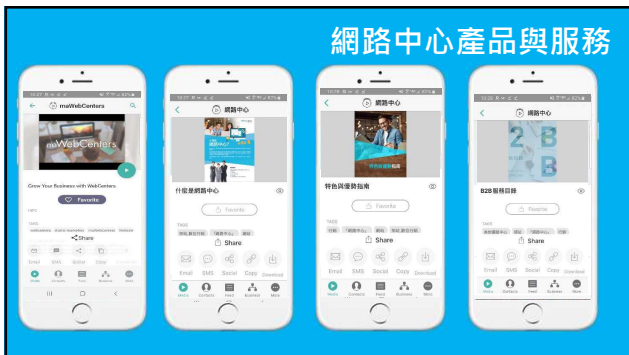
---

---

---

---

---



69

---

---

---

---

---

---

---

---



**策略計畫週**  
現在您了解您所有的資源了，讓我們來計畫獲利能力

**短期目標**  
您的短期財務目標，可設定為增加您的超連鎖®事業現金流（零售利潤）

**長期目標**  
您的長期財務目標，可設定為增加永續收入（MPCP管理業績紅利計畫）

70

---

---

---

---

---

---

---

---

來看一下  
賺取收入的潛力

零售利潤

BV

成長潛力



**PROFITABILITY**

71

---

---

---

---

---

---

---

---

**| 收入免責聲明**

本投影片中提到的收入等級純屬舉例說明。

無意代表美安台灣公司一般超連鎖®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。

美安台灣公司獨立超連鎖®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

72

---

---

---

---

---

---

---

---





**平均零售利潤：**  
 美國、加拿大、澳洲：\$1,000  
 英國：£700  
 香港：HK\$7,700  
 台灣：NT\$32,000  
 新加坡：SG\$1,400

以您的平均零售利潤，來除您的短期目標所需金額，您就可以決定，需要銷售幾個網站來達成目標  
 例如：一位台灣的網路中心經營者，如想解決15萬台幣的債務問題， $NTD150,000 / \$32,000 = 5$   
 也就是說，只需5次銷售，即可達到目標！

**藉助零售利潤達成短期目標**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

73

**您有哪些短期目標？**



事業目標	個人目標
旅行費用	家庭度假
讓事業獲利	償還信用卡債務
會議/訓練課程	假期購物
試用更多產品	業餘消遣
幫助潛在對象起步	單次費用

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

74

**舉例**

全家明年去迪士尼世界度假，  
 預算費用約台幣15萬 - 18萬

(我相信您可以用比較便宜的方式，不過我們先用這個數字開始)

我們如何負擔這個費用，並透過我們的事業來達成目標？

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

75

讓我們保守估計  
費用為18萬 · 每筆銷售有32,000的利潤

這表示平均銷售6個網站 · 就能完全支付全家的度假費用！

這適用於任何有固定費用的目標。

將您的目標數字除以每筆利潤 ·  
就等於您需要銷售的網站數量

76

---

---

---

---

---

---

---

---

### 您有哪些長期目標？



事業目標	個人目標
永續收入	房子、車子、生活方式
超連鎖®店主級別	時間自由
複製事業	教育
幫助其他人達成他們的目標	創辦慈善事業
	遺產

本段影片中提到的收入等處均屬舉例說明。  
無意代表美安台灣公司一般超連鎖®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。  
美安台灣公司獨立超連鎖®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。

77

---

---

---

---

---

---

---

---



每個網站銷售 產生230 BV	每個活躍客戶產生 5、30或35 BV/每月	數位行銷產品產生額 外的業績點數及零售 利潤
--------------------	---------------------------	------------------------------

78

---

---

---

---

---

---

---

---

### 增加顧客消費類別

您的顧客購買了一個網站之後，他們又想要行銷網站

銷售項目	零售利潤	BV
網站銷售	NT\$32,000	200 BV 30/ 每月
社群媒體管理	NT\$480/每月	20 BV/每月
總銷售利潤	NT\$33,570	289 BV
總循環利潤與點數	NT\$1570/ 每月	89 BV/ 每月

您可以網站銷售或是數位行銷產品銷售開始發展關係，增加顧客的消費類別

79

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 您的組織

在我們的事業系統中  
您不希望您的「主修」分散了  
您建立事業的注意力

**團體業績點數**  
來自顧客銷售的BV和IBV本身就是  
「自動購貨」的性質  
加總結果如何？

**購物年金**  
網路中心經營者會花錢嗎？  
您顧客的開支與一般家庭相比如何？

80

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**終極目標是要複製「基本十顧客，七人強」**  
我們看一看，做為網路中心經營者，如何達成此目標

每一筆銷售還可以帶來 起始的230 BV 及每月30 BV	這代表只要有10位活躍 的網站客戶，每月就能 產生300 BV
而且這表示，從所有的首 次銷售就可以累積 2,300 BV	在設定長期目標時， 要記得將BV列入計算

81

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

業績點數零售目標  
每月至少300 BV

多數超連鎖\*店主：  
10-15位優惠顧客累積300 BV

網路中心經營者  
30 BV × 10位活躍網站顧客 =  
300 BV/每月

82

---

---

---

---

---

---

---

---

最低組織要求

150 GBV

150 GBV

P- 50 BV

P- 50 BV

P- 50 BV

P- 50 BV

P- 50 BV

P- 50 BV

僅以個人最低使用為例  
沒有顧客  
小的增長倍數

83

---

---

---

---

---

---

---

---

組織達成「基本十顧客·七人強」

1200 GBV

1200 GBV

P- 100 BV  
C- 300 BV

P- 100 BV  
C- 300 BV

P- 100 BV  
C- 300 BV

P- 100 BV  
C- 300 BV

P- 100 BV  
C- 300 BV

P- 100 BV  
C- 300 BV

個人使用&購物年金  
每月活躍顧客  
更為可觀的增長倍數

84

---

---

---

---

---

---

---

---

### 示範：寫下您的目標

**您想要達成什麼目標：短期**

決定在接下來的90天內，您需要付出努力的三件事情

零售	
■ 平均零售利潤為US\$1000.00	
■ 3位合格會談，即轉給1個銷售	
■ 許多成功的銷售，來自於3次或超過3次以上的跟進	
目標日期：	
清單	
零售目標 (例如：US\$25,000.00的業績)	
需要的銷售次數	
需要的合格會談次數	
跟進會談次數	

**您想要達成什麼目標：長期**

一年後，您想要您的超連鎖事業達成什麼

收入	
■ 每位超連鎖店主(UFO)，平均每月創造250 BV	
■ 平均每4次展示計畫，即可招募一名新UFO	
■ GBV = 團體業績點數	
■ 每週計畫 = 團體與個人計畫展示	
目標日期：	
清單	
目標收入 (US\$300,000/月)	
左邊組織需要的團體業績點數	
右邊組織需要的團體業績點數	
左邊組織達到250	
右邊組織達到250	
計畫展示次數	
每週展示計畫	

85

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

我們銷售什麼？

科技？

**我們銷售會談**

優勢？

會談？



86

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



這個證實可行的系統  
建立於銷售會談，  
再借力我們的專業團隊  
協助您處理疑難問題

這就是「轉介接觸法」

**簡單 & 有效**

87

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**5個C**  
 最成功的網路中心經營者執行以下5個步驟以產生有品質的會談與顧客

- 候選人(CANDIDATES)：確認候選人名單
- 現狀(CURRENT)：候選人研究
- 聯絡(CONTACT)：聯絡候選人
- 諮詢(CONSULT)：進行15分鐘諮詢
- 結單(CLOSE)：產品專員幫您完成銷售

88

---

---

---

---

---

---

---

---



**候選人**  
 在開始聯絡之前，您需要有一份候選人名單  
 機會隨處可見

89

---

---

---

---

---

---

---

---



**熟人市場**

- 更多樂趣
- 更有成就感
- 更簡單
- 更快速
- 更能複製

90

---

---

---

---

---

---

---

---

**您認識誰？**  
一次填入一個行業，逐欄填入

	服務一般企業	為個人的中小企業工作	與本人有業務往來	有良好的人脈
餐廳				
承包商				
律師				
健身房				
美容院				
汽車修護				
牙醫				
醫生				
園藝				
零售商店				
社團				
教會				
其他				

91

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**建立名單工作坊**

	服務一般企業	為個人的中小企業工作	與本人有業務往來	有良好的人脈

由您的名單開始  
選擇一個產業  
如「服務業」  
逐項填妥

92

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**現狀**  
GOOGLE候選人以了解他們的目前在線的狀態  
激勵自己打電話給他們並準備好問題來詢問他們

93

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



### 研究候選人時該注意什麼？

利用1-2分鐘的時間研究潛在對象

舉例：Google您最喜歡的餐廳並寫下筆記：

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

---

---

---

---

---

---

---

---

94

### 現狀調查工作坊

- Google搜尋得到他們的網站嗎？
- 用手機搜尋得到他們的網站嗎？ 排名如何？(商家資訊、廣告、自然搜尋)
- 他們的競爭者有網站嗎？
- 網站資訊是最新的嗎？
- 他們的網站是響應式的(適合手機瀏覽)嗎？
- 網站有無展現出他們的產品、服務與形象？
- 他們有顧客見證嗎？
- 您可在網站上提交意見、預約或互動嗎？
- 他們有使用社群媒體嗎？
- 有無評價？評價內容如何？(網站上、Google、Angie's List、theKnot、臉書)

---

---

---

---

---

---

---

---

95




---

---

---

---

---

---

---

---

96

**決定聯絡方式**

最好的聯絡方式是您的候選人喜歡的/聯絡得上的方式：  
電話、簡訊、社群媒體

---

**聯絡的目標：**  
開啟話題並了解：

1. 是否有需求？
2. 我們可以幫助他們滿足需求嗎？
3. 他們願意進行15分鐘諮詢嗎？

97

---

---

---

---

---

---

---

---



**對話行銷！**

請記住，發問的人可以掌握整個交談的內容

---

如果我提出有關於他們的生意和網站的問題，那麼猜猜我們會談論什麼？他們的生意和他們的網站！

1. 社交
2. 工作如何？/生意如何？
3. 您的網站運作得如何？

98

---

---

---

---

---

---

---

---

**您問了問題之後，會發現他們的答覆不外乎以下的答案：**

**他們沒有網站**  
這很好！現在您就能幫助他們了！

**網站很糟**  
這更好，因為您就能幫助他們了

**我正在架設一個網站**  
這很好，問他們經營了多久的時間

**網站很好**  
當然很好！問幾個問題，如果他們不需要幫助，您只需在六個月後再跟進追蹤即可

99

---

---

---

---

---

---

---

---

**網站很好**  
繼續問幾個問題

- 您最喜歡現在網站的那一部分？
- 有什麼地方，您希望您的網站擁有的功能，但現在沒有辦法做到的？
- 您如何行銷網站？
- 您有經營社群媒體嗎？
- 您有在Google上打廣告嗎？

**網站很糟**  
繼續問幾個問題

- 有什麼問題嗎？
- 您的網站有什麼地方功能不足嗎？

100

---

---

---

---

---

---

---

---

**他們沒有網站**  
繼續問幾個問題

- 您想過架設一個網站嗎？
- 為什麼您不想要有一個網站？
- 沒有架設網站的原因？
- 您如何行銷您的生意？
- 您有經營社群媒體嗎？

**正在架設網站**  
繼續問幾個問題

- 很棒！是誰幫您架設的網站？
- 您已經進行多久了？
- 您有考慮其他選擇嗎？
- 您目前如何行銷您的生意？

101

---

---

---

---

---

---

---

---



**對話行銷！**

關鍵是傾聽並找出您可以幫助他們的方法！

您可能以為您的候選人會購買網站，但經過對話後，他們可能需要的是社群媒體管理！

102

---

---

---

---

---

---

---

---



**開發陌生市場**

**陌生市場 = 潛在對象**  
您目前尚未與其建立關係

**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
- 「我在賣東西，我希望您買」

**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」中找到新的潛在顧客

103

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**建立關係**

目標是讓他們認識您、喜歡您並信任您

您能舉止得體，並且友善、和氣又關心他人嗎？  
您們有共同點嗎？  
您住哪？做什麼？認識誰？  
您為什麼在這裡？您可以提供什麼幫助？您是做什麼的？  
您可以和誰談？

104

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**電話「陌生」開發**




要知道，企業每天都會收到無數的推銷電話：供應商、廣告、清潔服務、用品促銷等

您要如何與眾不同、展現價值？  
**建立關係！**

105

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**建立關係/預約會談**

**重點**

<p><b>1</b> 我時間不多 打電話給您是因為 _____</p>	<p><b>4</b> 您可能對我的服務有興趣，也可能 不會，這都沒關係。</p>
<p><b>2</b> 指導 (您在事業上非常成功)</p>	<p><b>5</b> 不過，我很確定我們都對彼此有幫助。 什麼時候可以見面？</p>
<p><b>3</b> 我想和您見面，一起了解您的事業， 同時和您分享我的工作，希望 建立一個推薦的關係。</p>	

106

---

---

---

---

---

---

---

---

**強而有力的介紹**

**您是做什麼的？**

非主修網路中心：  
我和一間公司合作，  
幫助企業節省開支同時增加收入

主修網路中心：  
我是行銷顧問，我幫助企業節省開支  
同時增加收入

107

---

---

---

---

---

---

---

---

**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？

108

---

---

---

---

---

---

---

---



**預約會談的時機**

當您已經問了5或10個問題，同時知道問題的癥結所在

您的潛在對象向您發問 = 購買跡象

此時針對他們的問題提供解決方案

**對的時機**

109

---

---

---

---

---

---

---

---

**訂定會談！**

「Joe, 您知道嗎？我跟一家很棒的公司一起合作，他們有一個專門的部門，在幫助小型企業做網際網路生意。我很樂意幫您預約15分鐘諮詢，看看我們是否能在XYZ方面幫助您。您什麼時候有空？」

110

---

---

---

---

---

---

---

---

**防止取消與失約**

**確定的預約**

您是否預見到您有什麼其他安排會讓您無法按時赴約？

我們都很忙，我想確認這個會談的時間不會改變。

**守信的專業人士**

我不會浪費您的時間，我相信您也不喜歡被人在最後一刻取消或被放鴿子，我也一樣。我很期待\_\_\_\_\_的會談。

111

---

---

---

---

---

---

---

---

**預約諮詢示範**



我扮演網路中心經營者  
您扮演業主  
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）

**現場示範**

112

---

---

---

---

---

---

---

---

**預約諮詢示範**

您扮演網路中心經營者  
我扮演業主  
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）



**角色互換示範**

113

---

---

---

---

---

---

---

---

**安排諮詢工作坊**



與課堂上的另一位您不認識的學員·兩  
人一組開始練習

輪流扮演網路中心經營者

熟能生巧！  
情緒鎮定/表達流暢  
從容不迫  
言談風趣  
從錯誤中學習  
一定要跟進追蹤潛在入選/和產品專員預約會談

**團體練習**

114

---

---

---

---

---

---

---

---



115

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



116

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



117

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





您覺得您是哪一種人？

118

---

---

---

---

---

---

---

---



令人覺得有趣

- 說明型
- 簡報型
- 推銷型
- 演講型
- 自我介紹型
- 直接型

119

---

---

---

---

---

---

---

---



對他人感興趣

- 聆聽
- 提問
- 銷售資訊 / 會談
- 談論潛在人選
- 傾聽的藝術：
  - 認同
  - 覆述
  - 體貼的評論

120

---

---

---

---

---

---

---

---



121

---

---

---

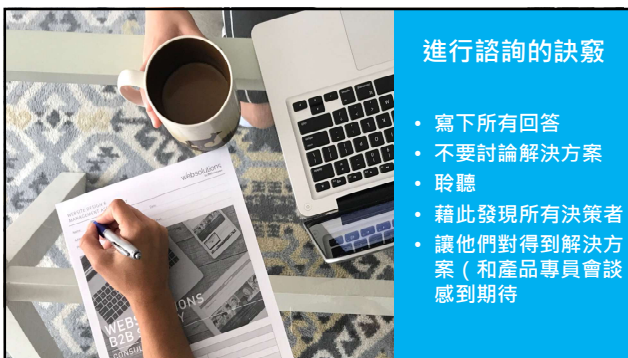
---

---

---

---

---



122

---

---

---

---

---

---

---

---



123

---

---

---

---

---

---

---

---



124

---

---

---

---

---

---

---

---



125

---

---

---

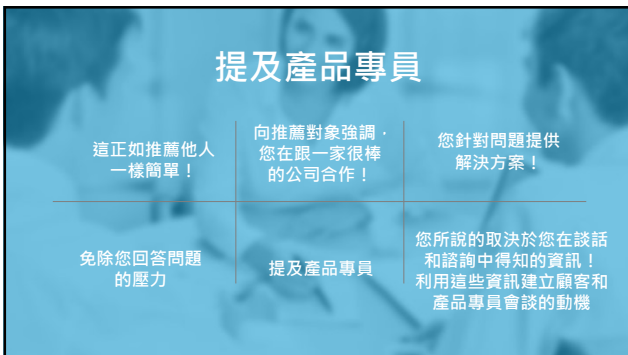
---

---

---

---

---



126

---

---

---

---

---

---

---

---

## 安排會談

我們會解說如何使用管理介面中的銷售行事曆功能

1. 登入您的網路中心
2. 點選安排銷售會談
3. 按照以下步驟安排銷售會談。設定完成後，產品專員將在排定的時間致電給您並邀請您的候選人加入通話

127

---

---

---

---

---

---

---

---



**與產品專員聯絡溝通**

產品專員將在會議時間開始前幾分鐘先打電話給您，與您確認您曾輸入的備註資訊

您可以在會議進行間與產品專員即時溝通！利用GoToMeeting Chat這個功能，可幫助您在會談期間傳遞重要訊息給產品專員，而又不須打斷談話。請注意，請私訊產品專員！！（請勿按下「回覆全部」）

**參加銷售會談**

邊聽邊學邊賺錢！

128

---

---

---


---

---

---

---

---



**下一步是什麼？**

- 產品專員將為您完成銷售或與您跟進，直到完成銷售
- 寄送跟進追蹤的工具/B2B服務目錄（也是很好的介紹工具）
- 完成銷售後，您會收到一封電子郵件恭喜您銷售成功
- 做一位「顧客經理人」
- 您的顧客將會收到一通歡迎電話向他們介紹平台服務

129

---

---

---

---

---

---

---

---



善用社交媒體擴大客戶群

# 互動

包括：  
訂製版型設計套裝、基本Google AdWords、社交媒體管理 以及  
標準每月維護與管理套裝

133

---

---

---

---

---

---

---

---

# 互動+

進一步提升搜尋以及社交媒體曝光度

包括：  
訂製版型設計套裝、高級Google AdWords, 社交媒體管理、Morse  
Connect 黃金版 以及 標準每月維護與管理套裝

Morse Connect 僅限美國

134

---

---

---

---

---

---

---

---

# 電子商務

協助傳統實體店面利用網路提升銷售

包括：  
專業設計含電子商務套裝 以及 標準每月維護與管理套裝

135

---

---

---

---

---

---

---

---


**設計中心**

所有套裝均可在網站啟動時一起購買，其費用可併入網站售價

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

開始索取相關資訊、文件、圖像及授權，以利執行專案

我們的團隊表現卓著，他們會確認專案持續進行，且滿足客戶需求



136

---

---

---

---

---

---

---

---

**設計中心可以增加價值，您該如何協助？**



**支援專案經理**

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

137

---

---

---

---

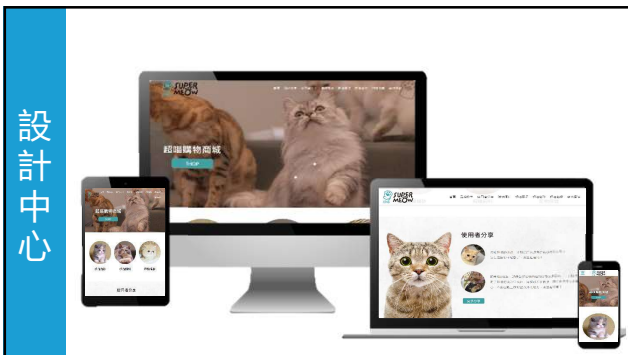
---

---

---

---

**設計中心**



138

---

---

---

---

---

---

---

---





139

---

---

---

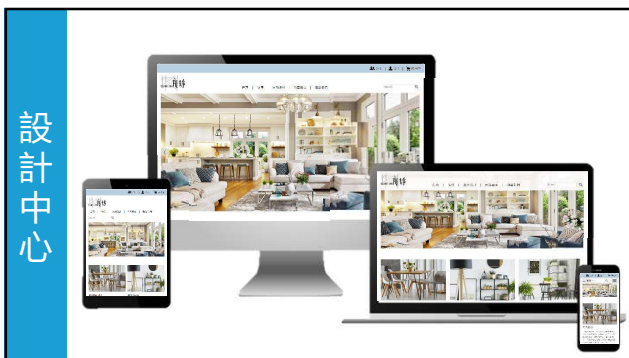
---

---

---

---

---



140

---

---

---

---

---

---

---

---

**美國/加拿大**  
 銷售支援: 866-WEBHELP  
 技術支援: 866-952-4827

**台灣**  
 02-21626349

**新加坡**  
 65-31287426

**澳洲**  
 1-800-649-581

**香港**  
 852-30714861

**美國**  
 0800-587-1132

usa@websolutions.com  
 hongkong@websolutions.com

websolutions

facebook.com/websolutions youtube.com/websolutions

### 顧客服務經理人的訣竅

- 以電子郵件或電話聯絡
- 和他們一起使用設計精靈
- 和專案經理合作
- 確認預約教學，向介紹他們如何使用資訊面版
- 網站上線時，為顧客宣傳
- 提及技術支援！（分享或寄送圖文電子郵件）
- 在對的時機提供他們名單

141

---

---

---

---

---

---

---

---





### 複習5個C

- 候選人(CANDIDATES)：確認候選人名單
- 現狀(CURRENT)：候選人研究
- 聯絡(CONTACT)：預約會談
- 諮詢(CONSULT)：15分鐘諮詢表
- 結單(CLOSE)：提及產品專頁

142

---

---

---

---

---

---

---

---



### 管理系統

您的網路中心  
預約銷售會談  
佣金、業績點數、利潤

143

---

---

---

---

---

---

---

---



### 了解您的網路中心

造訪：  
[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)

點選啟動

- 觀看影片
- 歡迎加入網路中心
- 6大人氣下載

144

---

---

---

---

---

---

---

---

### 安排網站會談

點選「會談精靈」  
選擇「網站銷售會談」

1. 輸入您的聯絡電話  
產品專員將在會談的前5分鐘致電給您
2. 建立新聯絡人  
或使用現有聯絡人  
建立新聯絡人時，輸入潛在客戶的：姓名、公司、職稱、時區、語言、電話號碼、電郵地址  
會談前的建立簡訊提醒（非必要）發送簡訊提醒您的潛在客戶 使用預設的簡訊或輸入您個人化的簡訊

145

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 安排網站會談

3. 輸入其他與會者  
可在此填入欲加入此會談的其他決策者
4. 公司名稱與行業  
選擇網站名稱（僅供我們資料參考用）  
輸入公司名稱、語言/地區、行業，並選擇一個網站設計作為示範之用 建議選擇響應式設計 如果選單中沒有您的行業，請選擇「一般商業」

146

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 安排網站會談

5. 網站設立成本與付款選項

- 選擇「網站設立成本」
- 「設計中心獎勵」
  - 如果選擇提供獎勵，將從零售利潤中撥出
  - 如果選擇不提供獎勵，金額將算在網站設立成本之外
- 「設計中心升級建議」
  - 金額算在網站設立成本之外，不影響您的零售利潤
- 「批發設立成本」
- 「我的設定利潤」：顯示您將得到的利潤
- 「預設分期付款選項」：一次付清/分期
- 「網站每月服務選項」：NT\$640 /2528 /4770

貨幣	新台幣 (TWD)
客戶的網站設立成本	NT\$ 54,400
設計中心獎勵	不提供獎勵
設計中心升級建議	顯示建議
批發設立成本	(NT\$ 8,000)
我的設定利潤	NT\$ 46,400
預設分期付款選項	選擇前加上3個月付款
網站每月服務選項	NT\$ 2,528 (每月維護和管理費)

這經理您網站中心所銷售網站的預設價格與利潤。我們「本頁說明」建議以查看關於費用與批發成本的答案與解答。

147

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



### 安排數位行銷產品會談

點選「會談精靈」並選擇「數位行銷產品DMP展示」在10個步驟中，除了步驟4和5之外，其餘步驟皆相同

**4. 選擇產品**

- 本地搜尋引擎優化及區域性搜尋引擎優化
- Google Adwords
- 臉書廣告
- 社群媒體管理
- 網路信譽管理
- 內容撰寫服務

**5. 輸入潛在客戶資訊**

- 他們的生意的基本資訊
- 競爭者的資訊
- 社群媒體帳戶

151

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 行動版銷售行事曆

或利用手機約定銷售會談！

- 沒錯！
- 從您的手機前往 [m.mawebcenters.com](http://m.mawebcenters.com) 您就可以登入您的網路中心並向產品專員預訂一個會談！

152

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 信用卡付款

銷售完成後約2-3週  
您便可以獲得此筆收入

153

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



154

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

信用卡付款							十月
週日	週一	週二	週三	週四	週五	週六	
27	28	29	30	1	2	3	
←	←	←	←	←	←	←	
4	5	6	7	8	9	10	
←	←	←	←	←	←	←	
11	12	13	14	15	16	17	
←	←	←	←	←	←	←	
18	19	20	21	22	23	24	
←	←	←	←	←	←	←	
25	26	27	28	29	30	31	
←	←	←	←	←	←	←	

155

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

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

每月	付款	您的佣金
第1個月	保證金 (成本+任何加購項目) 每月管理費用	2-3 週以後，支付零售利潤 230 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品
第2個月	1/3的網站設立費餘額 如有加購其他產品每月管理費用	2-3 週以後，支付零售利潤 30 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品
第3個月	1/3的網站設立費餘額 如有加購其他產品每月管理費用	2-3 週以後，支付零售利潤 30 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品
第4個月	1/3的網站設立費餘額 如有加購其他產品每月管理費用	2-3 週以後，支付零售利潤 30 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品
第5個月	一般會員每月維護和管理套裝	30 BV 增加的BV & 零售利潤 / 其他產品

156

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



157

---

---

---

---

---

---

---

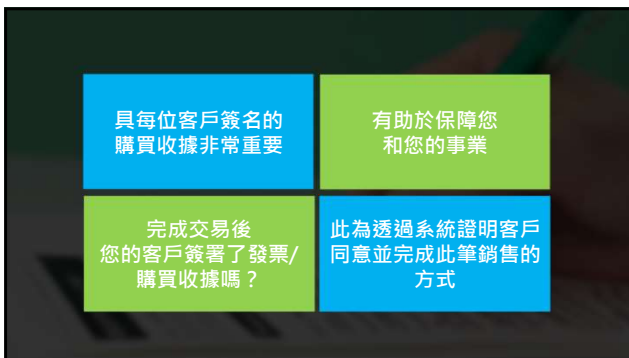
---

---

---

---

---



158

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



159

---

---

---

---

---

---

---

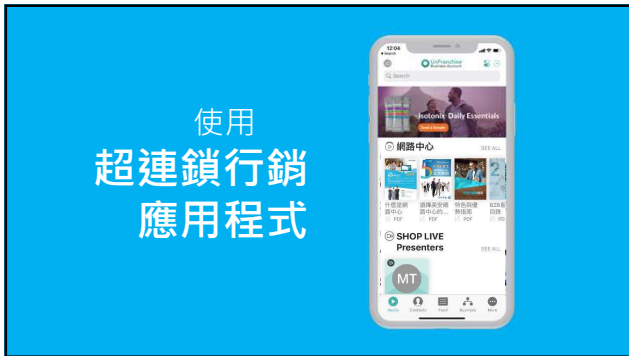
---

---

---

---

---



160

---

---

---

---

---

---

---

---



161

---

---

---

---

---

---

---

---



162

---

---

---

---

---


---

---

---

**網路中心計畫**

誰適合這個計畫？ 每個人！  
網路中心經營者可以銷售網路中心  
產品、享有網路中心計畫提供的優  
勢和專業團隊



163

---

---

---

---

---

---

---

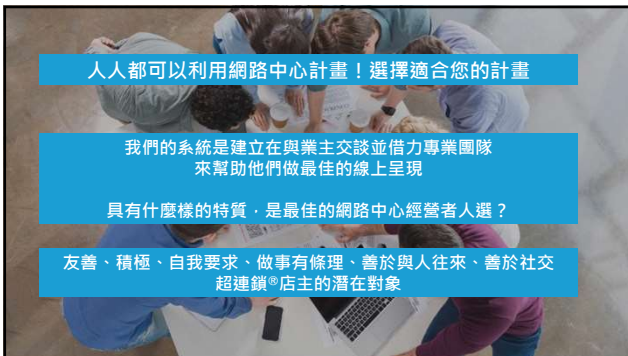
---

人人都可以利用網路中心計畫！選擇適合您的計畫

我們的系統是建立在與業主交談並借力專業團隊  
來幫助他們做最佳的線上呈現

具有什麼樣的特質，是最佳的網路中心經營者人選？

友善、積極、自我要求、做事有條理、善於與人往來、善於社交  
超連鎖®店主的潛在對象



164

---

---

---

---

---

---

---

---

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



**分享事業**  
超連鎖®事業說明會投影片  
回答問題  
重點：美安網路中心是獨家品牌

**將第一要務當作第一要務**

websolutions  
by ITM Partners

165

---

---

---

---

---

---

---

---





166

---

---

---

---

---

---

---

---



167

---

---

---

---

---

---

---

---



168

---

---

---

---

---

---

---

---



**採取行動的時候到了！**  
5個C真的是再簡單不過了

**準備**  
確保您下載和/或訂購了您需要的重要工具：  
15分鐘諮詢表、B2B服務目錄、  
12週行動計畫、行銷手冊

**跟隨系統**  
設定目標、5個C、借力團隊、重複

**藉由網路中心拓展事業**  
招募網路中心經營者和網路中心專業人士以產生更多團體業績點數和穩固的超連鎖®事業夥伴

169

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**開始銷售解決方案前，您必須擁有一個網路中心！**

登入您的超連鎖®事業帳戶和搜尋「網路中心」訂購

170

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**網路中心授證201課程**

**進階銷售 & 拓展人際關係**  
互動式訓練 & 工作坊  
電話工作坊 ◆ 諮詢工作坊 ◆ 社群媒體工作坊

**講師姓名**  
網路中心授證講師

地點: 城市  
費用: NTS 800  
報名方式:

- 簡短自我介紹
- Bullet point
- Bullet point
- Bullet point
- Bullet point

171

---

---

---

---

---

---

---


---

---

---

**課後評量**

wcteval.mawc411.com



「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  
請確保評核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，讓我們改進

所有意見均列為機密，若您希望講師知道您的意見，請將意見寫在「講師評核」

172

---

---

---

---

---

---

---

---



網路中心  
授證101課程  
以網路解決方案獲得成功

websolutions  
by maWebCenters

173

---

---

---

---

---

---

---

---