



## 起步指南

本指南用於幫助超連鎖®店主，啟動其美安網路中心事業。在使用本指南時，一定要同時參照美安公司的起步指南。網路中心起步指南設計的目的，在於幫助你利用美安網路中心的專業支援，以複製更多銷售增長，並為你和你的團隊物色/招募人才。



恭喜你！

---









達到你的短程和長程財務目標的一個極好方式，就是藉助網路中心來發展你的美安超連鎖\*事業。

美安網路中心提供一個簡易、切實可行並可複製的系統，讓你增加銷售額，找到事業人選，並幫你管理事業的成長。只要你能努力執行這項切實可行的計畫，你就掌握了美安網路中心和美安事業成功的關鍵。完成這些活動一定要持之以恆，同時還要全面執行成功五要訣，這樣才能建立健康成長的銷售和分銷組織。

## 目錄

- 1 態度與知識
- 2 目標設定
- 3 零售
- 4 創造價值
- 5 物色與招募
- 6 跟進
- 7 複製

### 專業團隊：

|  |  |  |
|--|--|--|
|  澳洲                                     | 1-800-549-581  |  |
|  香港<br>香港銷售支援                           | 3071-5081<br>3071-4861   | hkwebcenters.com                                   |
|  愛爾蘭                                  | 1-800-778-459  | mawebcenters.co.uk                                 |
|  新加坡                                  | 65-3158-7426   | mawebcenters.com                                   |
|  西班牙<br>西班牙免付費電話                      | 34917371257<br>900-838-610   | marketespana.com<br>mawebcenters.co.uk             |
|  台灣                                   | 02-2162-6349   | mtwebcenters.com.tw                                |
|  英國                                   | 0800-587-1132  | mawebcenters.co.uk                                 |
|  美國顧客服務<br>美國技術支援<br>美國銷售支援<br>美國設計中心 | 1-800-343-2889<br>1-866-932-4357<br>1-866-287-8121<br>1-800-711-9145 | 美國境內電話：702-547-8395<br>designcenter@webcenters.com |



### 客戶線上資源

-   
**FACEBOOK**  
[facebook.com/  
officialmawebcenters](https://facebook.com/officialmawebcenters)
-   
**INSTAGRAM**  
[instagram.com/  
officialmawc](https://instagram.com/officialmawc)
-   
**TWITTER**  
[@Officialmawc411](https://twitter.com/Officialmawc411)
-   
**You Tube**  
 客戶專用  
**YOUTUBE**頻道  
 (Customer)  
[www.youtube.  
com/user/  
maWebCentersOfficial](https://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial)
-   
 產品網站  
[www.  
mawebcenters.com](http://www.mawebcenters.com)
-   
 網路中心電子通訊  
[www.  
mawebcenters.com](http://www.mawebcenters.com)
-   
 客戶部落格  
[blog.  
mawebcenters.com](https://blog.mawebcenters.com)
-   
 設計中心範本  
[www.masamples.com](http://www.masamples.com)
-   
 線上研討會  
[www.mawebcenters.  
com/support.html](http://www.mawebcenters.com/support.html)

### 網路中心線上資源

-   
 線上網路中心訓練  
[facebook.com/groups/  
WebCenterFastTrack](https://facebook.com/groups/WebCenterFastTrack)
  -   
 無限的技術支援  
 電話、電子郵件、  
 即時交談支援
  -   
 線上研討會系列  
[www.mawc411.com/  
support.html](http://www.mawc411.com/support.html)
  -   
 網路中心經營者支援  
 網站  
[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)
  -   
 網路中心電子通訊  
[newsletter@  
mawebcenters.com](mailto:newsletter@mawebcenters.com)
  -   
 網路中心經營者專用  
**YOU TUBE**頻道  
[www.youtube.  
com/user/  
maWebCentersOfficial](https://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial)
  -   
 網路中心經營者部  
 落格  
[blog.mawc411/  
com/blog](https://blog.mawc411.com/blog)
  -   
 90天計畫FB支援團體  
 請email至  
[mawebcenters@  
marketamerica.com](mailto:mawebcenters@marketamerica.com)，  
 我們將於FB上邀請你  
 加入。
  -   
 起步指南  
[www.mawc411.com/  
support.html](http://www.mawc411.com/support.html)
- 
-   
**#WebVolume**競賽  
[www.webvolumecontest.com](http://www.webvolumecontest.com)
  -   
 專業團隊  
[www.mawc411.com/support.html](http://www.mawc411.com/support.html)
  -   
 文宣、產品卡、  
 隨身碟等輔助工具  
[www.mawc411.com/support.html](http://www.mawc411.com/support.html)



**1**  
**態度與知識**

承諾：我承諾在今後一年中努力經營  
超連鎖®事業。

## 培訓與支援



### 參加課程

請前往 [www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)，點選「學習」，然後選擇「參加課程」。



### 線上學習

請前往 [www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)，點選「學習」，然後選擇「線上學習」。

透過我們的培訓系統，你會：

- 學習如何使用你的網路中心
- 了解我們的產品對你的客戶有何價值
- 學習簡易和進階銷售技巧
- 學習藉助網路中心，建立堅固的超連鎖®事業
- 增強信心，提升形象



## 擬定「這是什麼」的回答

當你的談話對象是潛在客戶時：

你對「這是什麼」的回答，會因你所選擇的接觸方法而異。每個人在開始都應運用簡易銷售法，並用類似下面例子的方式回答：

「Jane，你知道這不是我的專長，但與我合作的公司有個部門，裡面有很多負責網站的專業人員，他們也許能在網站相關方面幫得到你。如果你有興趣了解更多資訊，我可以幫你約個時間和他們談一談。」



# 2 目標設定

我的理由：確定你建立事業的因素。這些因素會激勵你在創業過程中，經得起事業起伏的考驗。

## 短程目標

你主要的「固定成本目標」（具體目標）是什麼？例如：與家人一起度假，付清信用卡開支，購買筆記本電腦。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

藉助零售利潤達成短期目標。下方資料顯示，每個網站可平均賺取的零售利潤：

平均零售利潤

- 美國、墨西哥、加拿大、澳洲 \$1,000
- 英國 £700
- 香港 HK \$7,700
- 台灣 NT \$32,000
- 西班牙 €800

將你的短程目標除以平均零售利潤，即能確定需要多少次銷售，可以達到你的目標。舉例來說，美國的網路中心經營者，如想解決\$5,000

的債務問題， $\$5,000/\$1,000=5$ 。也就是說，只需5次銷售，即可達到目標！

大約每**3**次合格的會談，可達成**1**次的成功銷售。  
將你的成功銷售目標乘以3，就可算出你必須約定多少會談。

最後，訂定每週目標，決定你的目標日期。  
將你需要的會談數目除以你想達到目標的週數，就能了解你每週需訂定的會談數目。

|           |  |
|-----------|--|
| 目標日期：     |  |
| 週數：       |  |
| 零售目標：     |  |
| 所需業績：     |  |
| 所需合格會談數目： |  |
| 每週會談數目：   |  |

## 長程目標

你的「長程目標」是什麼？例如：可以退休以享受生活，有更多時間陪伴家人。

---



---



---



---



---



---

### 情況 1：一般超連鎖®店主

- 每月個人使用及零售250 BV
- 應建立「基本十顧客，七人強」目標
- 應建立「達到購物年金資格要求」目標

### 情況 2：想達到「基本十顧客，七人強」目標的超連鎖®店主

- 每月零售300 BV
- 每月個人使用200 BV

### 情況 3：想達到購物年金資格要求的超連鎖®店主

- 每月零售300 BV
- 每月個人使用500 BV

### 網路中心經營者零售目標：

- 10個以上活躍網路客戶
- 每個網站首次銷售產生230 BV
- 每月每位活躍的網站客戶產生30 BV
- 從數位行銷客戶產生額外的BV及零售利潤

為了達到你的長程目標，你必需專注在你的下一管理業績紅利計畫目標。

使用下方表格，訂出你的下一個管理業績紅利計畫目標、達到目標的時間及方式。

### 策略計畫與保守估計：

- 每位一般超連鎖®店主每月可產生250 BV。在訓練你的團隊達到「基本十顧客，七人強」與購物年金資格要求目標時，先以一般超連鎖®店主的目標，來訂定你的策略計畫，是較為保守穩健的做法。
- 數據顯示，每展示4次計畫，即可成功招募到一位新事業夥伴。所以，如果你每需要增加一位新事業夥伴，你的目標就該為最少展示4次計畫。
- 請記住，團體業績點數可以帶給事業經營者收入。產生的點數與計畫的展示，包括在個人及團隊努力中。

| 目標日期          |  |
|---------------|--|
| 週數            |  |
| 每月收入目標        |  |
| 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 |  |
| 左邊超連鎖®店主達到250 |  |
| 右邊超連鎖®店主達到250 |  |
| 需要展示計畫總數      |  |
| 需要新增事業夥伴人數    |  |
| 每週展示計畫次數      |  |

# 3 零售

每一位網路中心新經營者和實習生，  
都應該在開始時運用簡易銷售法

## 簡易銷售法

這是一個最簡易的起步方式，網路中心經營者能夠「做中學」。即使你以後會使用在網路中心授證訓練學到的其他技巧，切實了解簡易銷售法仍是非常重要的環節，這樣你才能在你的超連鎖®事業組織中，複製網路中心的力量。

建立你的初步潛在網站客戶名單

從一開始就要擬定一個詳細的名單

- 1 選擇產業類別
- 2 逐項填妥
- 3 搜尋客戶：利用Google搜尋你的潛在人選，列出一至兩項他們抓住你目光的原因。

| 熱門產業   |        |        |
|--------|--------|--------|
| ■ 會計師  | ■ 護膚中心 | ■ 零售商店 |
| ■ 餐飲業  | ■ 汽車美容 | ■ 機關組織 |
| ■ 工程業  | ■ 牙醫   | ■ 教會   |
| ■ 律師   | ■ 醫生   | ■ 商展   |
| ■ 健身中心 | ■ 園藝景觀 | ■ 教育行業 |

請運用下頁表格逐項列出你的潛在人選，並妥善保存



| 擁有一個 企業 | 為別人的中小企業工作 | 與本人有業務往來 | 有良好的連繫 |
|---------|------------|----------|--------|
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |
|         |            |          |        |

你要把這份名單記在心裡，透過日常活動去接觸名單上的人選，以輕鬆自然的方式與他們展開對話。

運用簡易銷售法就像你向人推薦你所喜歡的一家餐館一樣。你不必宣稱是餐館的老闆、烹飪的廚師或招待客戶的服務生。你只是在作轉介！

例如：你的朋友是一家建築公司的業主。你在看足球賽的時候見到他，問他日子過得如何。後來你可問他「生意如何？」，「你的網站

最近運作怎麼樣？」，再問幾個別的問題，然後在恰當時機，你可以說：

「John，你知道這不是我的專長，但與我合作的公司，有個專門的部門，裡面有很多負責網站的專業人員，他們也許能幫你解決網站的問題。如果你覺得有興趣，我願意幫你和他們聯絡。」

確定這位業主何時有空，約定會談時間。



## 下一步是什麼？

- 1 銷售支援部門幫你完成會談並幫你銷售網站！
- 2 設計中心部門幫你的客戶設計網站！
- 3 特別的團隊執行數位行銷和網站管理服務
- 4 顧客服務部門幫你的客戶提供後續的技術服務！
- 5 你從銷售中賺取零售利潤和**BV**！身為一名好的顧客關係經理，

你應該跟進並了解客戶的生意如何。確認你有提及我們的團隊並且你的顧客也使用顧客服務。

你所需要做的是，關注你擬定的名單，作轉介並約定會談。

## 美安網路中心團隊介紹

美安網路中心全體團隊竭盡所能為你、你的客戶、甚至你的潛在人選，提供最佳的服務。請閱讀以下各團隊的服務項目，了解他們各自可以如何發揮最強大的數位行銷力量，幫你發展事業。

### 銷售支援

銷售支援團隊可協助您，向潛在顧客展示網站。一旦你與我們的產品專員敲定會談時間，你只需在展示當天介紹我們，剩下的工作就由我們代勞。沒錯，我們會替你進行產品說明（且不加收費用），幫你銷售網站！

銷售支援團隊可以：

- 透過線上示範，主持一場完整且專為你客戶量身打造的产品說明
- 提出精準的問題，找出所需資料，決定該展示哪些對客戶而言最重要的特點
- 建立關係
- 協商價格
- 跟進潛在顧客，直到他們購買產品或要求從我們的清單上移除
- 與你跟進，幫你掌握銷售進度
- 完成銷售

銷售支援團隊無法：

- 親自到潛在顧客所在位置展示產品
- 設計網站
- 提供技術支援（請聯絡我們的顧客服務團隊）
- 雖然我們開放每週7天，每天24小時服務，此服務時數並無開放至銷售支援團隊

### 設計中心團隊

設計中心團隊與你的客戶並肩合作，幫你的客戶創造出具有吸引力的新網站！請注意，設計中心套裝是我們的付費服務。客戶需購買其中一項組合，才能與設計中心團隊合作。如果你的客戶尚未購買組合，該團隊無法提供服務。

設計中心團隊可以：

- 與你的客戶連絡，歡迎他們使用這個服務，並擬定跟進設計流程

- 指派專屬的專案經理，與你的客戶密切合作，直到完成可讓客戶引以為傲的公司網站
- 建立網站，符合由你客戶提出的所有需求

#### 設計中心團隊無法：

- 親自到客戶所在位置工作
- 提供技術支援（請聯絡我們的顧客服務團隊）
- 為你客戶提供客製化解決方案（我們另有團隊可針對超出平台功能需求，提供客製化網站的服務）
- 為你的客戶購買圖檔
- 為你的客戶撰寫文案
- 雖然我們開放每週7天，每天24小時服務，此服務時數並無開放至設計中心。

---

#### 顧客服務團隊

顧客服務團隊可為你的客戶提供技術支援、客戶服務及帳目查詢

#### 顧客服務團隊可以：

- 全天候為你回答問題（美國主要節日例外）
- 無論你的客戶問題長短，耐心並詳盡地回答他們所有的問題
- 透過電話、線上交談或電子郵件，為你及你的客戶提供貼心、全面且有效的支援
- 一步步帶領你及你的客戶，呈現你想在網站上所做的更動
- 在我們結束會談後，持續針對未決的問題，跟進你或你的顧客

#### 顧客服務團隊無法：

- 親自到客戶所在位置工作
- 雖然我們提供每週7天，每天24小時服務，但我們無法提供特定的服務人員每天24小時，每週7天的全時服務
- 為你的顧客進行操作。我們的顧客服務團隊為你的客戶提供支援，但是你的客戶需自己採取行動。

---

#### 數位行銷與客製化解決方案團隊

數位行銷與客製化解決方案團隊與客戶及第三方團隊合作，推動數位行銷及網站管理。請注意，此團隊所有的服務皆為付費服務，因此客戶需購買我們的數位行銷方案的產品後，才能獲得數位行銷與客製方案團隊的支援。

#### 數位行銷與客製化解決方案團隊可以：

- 與你的客戶連絡，並歡迎他們使用該項服務，設定跟進專案流程
- 全力以赴，以提供你及客戶付費購買後，所期待得到的最好結果
- 根據雙方同意的進度表，跟進你的客戶
- 根據雙方同意的進度表，在盡可能的情況下，提供你的客戶相關報告，幫助客戶了解我們解決方案所能達到的效果

#### 數位行銷與客製化解決方案團隊無法：

- 親自到客戶所在位置工作
- 雖然我們開放每週7天，每天24小時服務，此服務時數並無開放至此服務

## 網路中心的成功零售秘訣

- 1 問很多問題！
- 2 當一個好的聆聽者！
- 3 讓別人有信心為你推介。美安公司是個很棒的公司，我們所推出的的網站解決方案與美安公司有著同樣的超高水準！我們已經幫助數以萬計的企業，成功解決他們的網站或數位行銷問題。
- 4 訂定會談！別想著要推銷網路中心特色，專注在敲定會談上。
- 5 跟進並持續建立穩固的顧客關係！

請記住：你的網路中心有客戶關係管理(CRM)工具，可用於幫你追蹤客戶和潛在客戶的訊息！



## 4

## 創造價值

終極目標是建立終身的客戶。

## 訂定可創造更高產值的會談。

你越了解客戶的真正需求，我們就越能知道他們是否適合。

寫下所有關鍵點，或是在你們談話中感受到的重要疑慮。

進行15分鐘諮詢以評估需求。在諮詢中，只要提出問題並寫下客戶的反應，不要討論解決方式。此舉乃是為了能找出問題，讓後續的會談創造更高產值。

與你的產品專員分享你所發現的事項，你的專員才可更有效率地進行會談，更快吸引起客戶的興趣。

下載「15分鐘諮詢表」：點選「支援」後，選擇「下載」。

## 建立顧客忠誠度訣竅

良好的顧客關係可帶來銷售機會，產生持續且成長的業績。

大部份的人對緊迫盯人的銷售方式，容易產生反感；然而在關係式銷售中，你不用採取緊迫盯人的手法，你讓潛在人選感到你只是在提供他們解決的方式。

持續提供你的支援。

務必跟進你的潛在人選與客戶，提供他們哪些其他產品及服務可幫助他們事業的資訊。

請運用下頁表格來記錄有助你客戶事業的服務。



| 公司名稱 | 網站解決方案 | 設計 | 網站管理 | 自然排序搜尋引擎優化 & Google | 社群媒體與臉書 |
|------|--------|----|------|---------------------|---------|
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |
|      |        |    |      |                     |         |

請上[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)，點選「支援」後，選擇「下載」，下載美安網路中心的完整產品清單。



## 5

## 物色與招募

請記住，你除了幫助中小型企業利用網站之外，你本身也是一位網際網路創業人士。

## 透過客戶擴展人際關係

你的客戶是創業家，其中許多人可以幫你擴展不同領域的人際關係，發掘事業機會。

- 1 所有業主都會有開銷；將他們變成你的優惠客戶，可幫他們省錢。
- 2 發展人際關係，取得推介機會。
- 3 運用網路中心產品，增加客戶購物類別。
- 4 發展人際關係，取得評估事業機會。
- 5 以相關的美安公司獨家產品，增加客戶購物類別。（舉例來說，如果你的客戶類別為美妝業，你可以與其分享Motives®產品。）

## 物色客戶以發展事業

美安網路中心計畫提供一個証實可行的系統，可讓你建立超連鎖®事業，並可快速產生現金收入。符合下列條件的人士可成網路中心計畫與美安事業的最佳人選：

- 待人友善
- 願意努力工作以增加收入
- 專業
- 交遊廣闊
- 願意開展事業但缺乏資金
- 年輕創業家
- 超連鎖®事業潛在人選
- 積極進取

## 保留一份你的客戶名單，一有機會就和他們接觸！

| 姓名 | 優惠客戶 | 美安網路中心<br>產品 | 其他相關產品 | 網站推介 | 超連鎖®事業 |
|----|------|--------------|--------|------|--------|
|    |      |              |        |      |        |
|    |      |              |        |      |        |
|    |      |              |        |      |        |
|    |      |              |        |      |        |
|    |      |              |        |      |        |

## 與潛在人選分享網路中心計畫的5步驟

- 1 建立人選名單，排定時間會談。
- 2 分享超連鎖®事業計畫
- 3 造訪[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)，點選「評估」分享網路中心計畫
  - 展示網路中心經營者概論課程投影片
  - 觀賞網路中心經營者概論影片
  - 透過線上研討會，現場參加網路中心經營者概論課程
- 4 排定跟進會談以回答問題
- 5 幫助你的新網路中心經營者起步
  - 潛在超連鎖®店主：購買網路中心快速啟動組合
  - 潛在超連鎖®店主：實習生計畫
  - 現有超連鎖®店主：購買或重新啟動網路中心

| 姓名 | 超連鎖®<br>事業機會 | 美安網路中心<br>事業機會 | 跟進 | 起步 |
|----|--------------|----------------|----|----|
|    |              |                |    |    |
|    |              |                |    |    |
|    |              |                |    |    |
|    |              |                |    |    |
|    |              |                |    |    |



# 6 跟進

如何發揮網路中心事業的更多實用建議

## 為銷售跟進

列出曾經接觸以預約會談的人士名單。

- 他們有何回應？
- 你應何時再次聯絡？

列出有會談過卻沒有購買的人士名單。

- 他們沒有行動的原因是什麼？
- 你應何時再次聯絡？

為你所有的客戶及潛在人選建立檔案

- 列出對他們而言最重要的事物
- 打電話問候，並關心他們是否有使用產品的客服專員
- 跟進以增加客戶的購物類別

## 為事業跟進

列出網路中心事業機會潛在人選及超連鎖®事業潛在人選名單。

列出你可能會因為下列原因，而跟進接觸的潛在客戶人選名單：

1. 優惠顧客計畫
2. 其他美安網路中心產品
3. 其他相關美安獨家產品

4. 網站推介

5. 超連鎖®事業機會

6. SHOP.COM夥伴商店計畫

隨時在手邊備妥行事曆，替潛在人選約定下一次會面時間。

善用客戶關係管理工具(CRM)，讓跟進工作有序進展，更為快速且更有效率！







# 7 複製

遵循步驟以有效複製成功，發展你的  
網路中心事業

## 有效成功複製網路中心事業的步驟

- 建立事業基礎的方法
- 每月個人購買並使用200 BV以上的產品
- 建立10至15位忠誠顧客基礎： 10位活躍的網站顧客 = 每月300 BV

- 1 遵從起步指南，仿倣成功經驗
- 2 借力全國會議聯盟系統
- 3 善用 [www.mawc411.com](http://www.mawc411.com) 可提供的訓練及教育資源
- 4 確實跟進！
- 5 將第一要務當作第一要務

