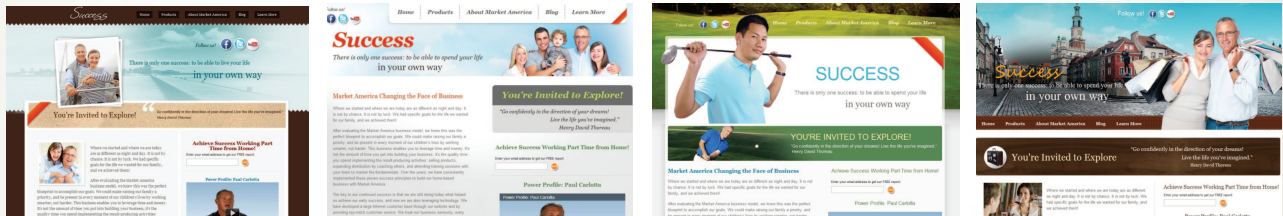


Explore ma

開始

3

第二步：讓經銷商招募網站與時俱進



您全新經銷商招募網站已經預先載入清楚且已獲證明的內容，您可以也應該立即使用！這些現有內容非常適合經銷商招募網站初期運作，但經過一段時間之後，招募網站將有難以置信的潛力讓您可以百尺竿頭更進一步。

善先，不需擔心您得重新設計整個經銷商招募網站，您只需考慮是否替換經銷商招募網站上的照片，讓網站更個人化。

- 當您發展您的招募網站時，開始加入關於您個人的內容，想想看您的專長、您居住的區域還有那些元素讓您招募網站可以更加獨特。
- 想想看您的網站訪客想要看什麼，他們想要知道你的名字、故事，如何聯絡您，透過電子郵件獲社交媒體等，盡量讓這些內容清楚且簡單的呈現在訪客眼前。
- 其他建議內容包括公司簡介、MarketAmerica.com連結以及向您索取更多關於這個商機的詢問表格。
- 請記得，無論是生活、工作或者家庭因素，人們都很忙碌而且時間有限，有時候少就是多，因此請保持內容簡單明瞭！

繼續閱讀下一頁

照片極端重要！我們這裡有一些如何在經銷商招募網站上放置照片的建議：

- 保留一些預先載入的照片，例如產品、Logo、活動等，這些在過去都是相當有效的內容。
- 考慮用您的照片替換一些預先載入的照片，這會讓您的招募網站更個人化，並有為您量身打造的外觀感覺。
- 加入能反映您生活風格、事業活動和參加的聚會等的照片。

影片也是在最近廣受歡迎網站元素，證據之一就是Youtube和其他影片網站的興起，很幸運的是，您可以輕鬆的將影片整合於您的招募網站。

- 您的經銷商招募網站上有一個美安影片合集，裡面有許多預先載入的影片，內容包括產品、事業計畫、銷售領袖檔案、活動和其他短片。
- 看看「我是創業家」或者「22分鐘計畫」影片。
- 添加影片就跟添加照片一樣輕鬆，只需要拖放至網頁上即可。
- 我們簡單的資料夾和圖示系統讓您可以輕鬆上傳並整理影片。
- 當影片上傳成功後添加影片是網站上。

還有別忘了部落格的效用。撰寫部落格可以讓您和網站訪客互動，而且也會提昇您網站在搜尋引擎中的排序，您知道這些嗎？

- 撰寫部落格可以增加人們對你、你的產品與服務的興趣，部落格也可以提生您網站流量。
- 研究顯示，部落格可以提昇55%以上的網站流量。
- B2B（企業對企業）公司中，撰寫部落格的企業平均每月可多獲得67%的銷售線索。
- B2C（企業對消費者）公司中，撰寫部落格的平均每月可多獲得88%的銷售線索。
- 寫部落格的企業網站可多獲得高達434%的網頁索引，提昇在搜尋引擎查詢結果中的能見度。

請安排一個時間表讓您的招募網站隨保持新鮮度和更新，例如要求自己每兩週就須建立一個新網頁，即使你沒有增加新網頁，您經銷商招募網站也會透過您的社交媒體網站和部落格提供新內容。