



美安台灣

網路中心

行銷手冊

目錄

歡迎	2
建立正確的態度與知識	3
瞭解新興的電子商務與網站市場	4
如何銷售網站	5-12
三種網路中心銷售方式	5
網路中心基本銷售法	6
網路中心人脈關係銷售法	7
網路中心的三英尺法則	8
處理問題與拒絕	9-10
使用銷售行事曆	11-12
銷售支援	13-16
銷售支援的角色	13
銷售支援的電話諮詢	13
追蹤程序	14
為何各每個企業都需要網站？	14
關於特色與優勢指南	17-21
4.0 特色與優勢指南	
針對特定行業的優勢	22-38
練習	39
關於設計中心	40-45
夥伴方案	46

歡迎!

美安台灣公司的網路中心解決方案，是一系列既強大又創新的產品，可為您建立一個成功且能立即上手的事業，讓您在為中小型企業建立其獨特的網路形象的同時，也為自己創造財富。即使您對電腦一竅不通，您還是有機會從網路中心事業獲得每月至少數百個業績點數（BV）。您的網路中心將提供您所需的一切工具、訓練與支援，協助您在網站事業打下堅實的基礎，並茁壯成長。

全球各地的企業都不斷的追求增加營收、降低成本，並推廣他們的公司。能在網際網路上曝光，可說是達到這些目的的最有效方法，而美安台灣公司的網路中心解決方案對這類企業而言，絕對是市面上的最佳產品。此行銷手冊將協助您的正確地開始您的網站事業。您將學會如何為您的網站事業建立目標、何處尋找並接觸潛在客戶，以及如何有效地使用您的網路中心。

不管您只是想銷售幾個網站，或是希望做為一位獨立經營者去開拓這個新事業，網路中心都是您的最佳選擇。此行銷手冊以及其它許多資源，將是您的必勝方程式，並為您鋪下成功之路。如果您有動力，我們將協助您達到目標，讓我們現在就開始行動！

建立正確的態度與知識

您或許是一位出色的銷售人員，但如果您的銷售經驗與網站無關，您或許在面對潛在的網站客戶時，會感到有些不自在或準備不周。為了減少您的這些擔心，此手冊將協助您熟悉銷售網站的程序，特別是，您還能向客戶提供網站的所有功能與價值。

然而，此行銷手冊只是為您的網站事業建立一個穩固基礎而所需知識的一部分。為了讓您達到最大程度的成功，您需建立信心—對您自己和對您的產品的信心。記住，您成功的唯一障礙就是您自己而已，而您只能通過實踐才能建立信心。在很短的時間內，您就可以改變自己並相信您能做好您想做的任何事。

您還可以感到自信的是，您正在向那些希望在網路上曝光的中小型企業銷售最佳的網站。有我們的銷售支援與客服人員做後盾，再加上我們各式各樣的產品功能與優勢，您將能夠為客戶提供其他競爭對手所沒有的產品。您還擁有使用網站用戶指南，以及參加由我們網路中心授證輔導員任教的網路中訓練課程的權利。網路中心授證輔導員是一群成功並有經驗的網路銷售人員，他們將與您分享他們的經驗。網路中心訓練課程整合了數個網路中心資源的資料，也包含了最新的行銷技巧與技術資訊。您將會發現，網路中心訓練課程在助您網路中心事業的成功方面，能給您提供顯著的優勢。

您大可放心，只要擁有網路中心，您就有能力向潛在客戶提供最佳的產品。除此之外，您更可感到自信的是，您還擁有最可靠的支援系統，協助您與潛在客戶聯絡，並安排會談。只要您願意，其它的事情就交給我們。

瞭解新興的電子商務與網站市場

快速方便地獲取資訊的需求正在與日俱增。只有單一收入來源的家庭時代已經過去—今時今日，父母雙方均整日奔波于工作與家庭之間，且通常在一般上班營業時間都非常繁忙。

此時，購物者為了方便省時、尋找產品和最新資訊等原因，已不再使用電話簿，而是轉向網路，以尋找更便利、更即時的產品評價等資訊。企業主已經無法僅依靠電話簿中的廣告而生存—網路曝光與能見度現在已是不可或缺。事實上，研究不斷地顯示，消費者認為擁有網站的企業，其可信度較沒有網站的企業來得高。

您可與潛在客戶分享這些訊息，幫助他們瞭解為何他們需要網站。雖然每個企業性質都不盡相同，但他們都打算藉助網際網路的強大力量，來保持其競爭力。當您詢問您的潛在客戶他們是否現在擁有網站，是否曾經擁有網站，以及想從網站得到哪些好處時，您將會從中更加瞭解他們的具體需求。您將能夠與他們安排會談，向他們介紹電子商務在當今科技時代的重要性。

對於希望維持網站的企業主而言，他們可能會遇到很多問題。網站代管公司通常在企業主要求開發額外的網頁，增加文字與圖片，或是電子商務等功能時，收取額外的費用。最後，中小型企業主可能僅在一個網站上，就得支出好幾萬元的費用。而如果您選擇了網路中心解決方案，您便可以向客戶提供功能更齊全和價格更合理的專業化網站。您的客戶甚至不需支出昂貴的維護費用，便可量身訂做網站。另外，由於網站價格是由您設定，您更可透過您的超連鎖事業（UnFranchise® Business），賺取可觀的利潤、追加的網站代管收入，以及佣金。這對您與您的客戶來說，都絕對是個雙贏交易。

如何銷售網站

所有的銷售都開始於姿勢、自信與態度，請記得，美安台灣、美安台灣網路中心與您是合作夥伴！請習慣當提到「我們」時，是指你與美安台灣網路中心。

- 我們已經有 10 年以上的產業經驗
- 我們有成千上萬的客戶
- 我們有數百個員工
- 我們在 5 國家提供全球服務

透過練習建立自信，相信自己一定能成功！現在就開始練習，您將對自己與自己的能力建立自信，與人們交談，詢問他們問題，與網路中心產品專員安排會談！然後成功！

三種網路中心銷售方式

首先也是最重要的，您必須找到潛在客戶才能安排會談。看看你身邊周圍，你認識誰？你又常到哪去？然後根據您的經驗程度，以及您打算花費在經營網站事業方面的時間，您可從以下三種網路中心應用方式中，選擇一種：

- 網路中心基本銷售法
- 網路中心人脈網路銷售法
- 網路中心三英尺法則

現在就讓我們分別瞭解這三種銷售方式。

網路中心基本銷售法

此方式既簡單又方便 - 相當適合那些剛剛開始銷售或初試身手的人。利用此方式，您只需與那些您日常生活中常見的企業主交談。您完全不需額外的時間或精力—您僅需詢問企業主以下問題：

「您的網站運作的如何？」

企業主很可能會做出以下回應：

- 「太棒了！」
- 「糟透了！」
- 「我沒有網站。」

以下教您如何處理各個回應：

1. 如果回應是「太棒了…」

在您進行客戶追蹤的幾個星期裏，先將他們視為潛在客戶放在一旁。

2. 如果回應是「糟透了…」

那您就找到了一位潛在客戶！您下一步要做的，就是讓企業主與您暢談。詢問為什麼他們的網站情況不佳；要瞭解為什麼他們的網站達不到企業的需求。您此時的目標就是詢問問題，因此不要在此時做出任何說明。仔細聆聽就好。

3. 如果回應是「我沒有網站…」

就像上面的回應一樣，這也意味著您找到了一位潛在客戶。此外，也如以上的情境一樣，您的目標應該是瞭解更多的資訊。因此要詢問您的潛在客戶，為何他們遲遲尚未決定架設網站。瞭解到底是什麼原因讓他們沒有架設網站。應持續聆聽並在您的腦子裡記下這些寶貴資訊。

最終，當您覺得已獲得足夠資訊，您可進行安排一次會談（通常在詢問五到十個問題之後）。此時，如果您想表達的只是安排會談本身，而不想回答很多隨之而來的問題。試著做出以下說明：

「坦白地講，這方面我並不很專精，但我所工作的公司擁有一個完整的部門，專門協助各企業解決您所提到的問題。我很樂意安排一次與你們的會談，讓我們的產品

專員用大約三十分鐘的時間，向您介紹我們的技術，看看它對您與您的企業是否有價值。您何時方便－早上還是下午呢？」

這個方式能讓您擺脫回答問題的壓力，您已經告訴他們這不是您專精的領域，而且您已經告訴他們誰可以回答他們的問題，您提供的只是一個解決他們問題的機會。

然後將會談安排妥當並享受您的成功！

網路中心人脈網路銷售法

此方式的概念是從您已認識的人當中尋找潛在客戶。要想利用此方式，您必須擬定兩份名單：

- 第一份名單，應包含您熟知的企業主，或是您經常拜訪，並能夠直接與其對談的那些企業。
- 在另一份名單中，思考並列出在您的生活中，能夠把您介紹給您想見面的企業主的那些人。

名單中要有優先順序 - 將那些與您關係較好的人士放在名單的最上面。一旦您建好一份齊全的企業主名單，就可以考慮在適當的時機，逐個前往拜訪或與其互動。在繁忙的上班時間內拜訪企業主，對他們來說恐怕不是個好時機，因此您可以考慮有無其它您可能遇到企業主的社交場合，或是想出一個他們可能不會忙於接待客戶的時間。當您見到他們的時候，應先找一個話題與他們交談，然後在交談當中詢問他們這樣一個簡單的問題：

「你們的網站最近情況怎麼樣？」

如同基本網路中心方式一樣，他們對其網站的情況可能作出正面的回應，也可能作出負面的回應，或是回答他們根本就沒有網站。如果您得到的是負面的回應，或是他們告訴您他們根本就沒有網站，您便可以詢問他們以上所建議的同樣問題。為什麼他們不尋求企業網路形象展示？他們想對現有網站進行何種改造？在您進行以下陳述之前，您得到的資訊越多越好：

「不曉得您知不知道，其實我所從事的工作，就是協助像您一樣的企業有效地使用網路來增加營收（或是提供更高品質的客戶服務……以您認為他們所存在的主要問題而定）。我將非常樂意找個機會與您坐下來面對面交談，並讓我們的產品專員向您介紹我們的技術，讓您可評估它是否對您與您的企業有價值。您下一兩個星期何時方便，讓我們可以安排一次會談呢？」

此時，潛在客戶或是會同意安排一次會談，或是用一種理由拒絕。（此使用手冊後段將建議您如何處理拒絕理由）。

至於那些名單中您較不熟知，或是很久沒有與他們交談的人士，就應該努力與他們建立更緊密的關係。去喝個咖啡或吃頓午飯，並提議您們可互相協助對方，與重要聯絡人見面。可以試着這樣說：

「我知道您認識許多我想認識的人，而我確信我也認識一些您可能有興趣與認識的人。不知您有沒有興趣，讓我們想想如何能幫助對方呢？」

可以在正式的工作場合之外尋找協助對方的方法。介紹一位優秀的牙醫師或是技師，或許就會對您的朋友產生幫助。諸如此類的小幫忙，可以協助您與某些有影響力且能成為您最有利的行銷工具的人，建立起牢靠與緊密的人脈關係。

網路中心三英尺法則

您已從前兩個方式中瞭解到，潛在客戶就在您的日常生活和您的朋友圈子當中，而三英尺法則則將此描述地更進一步：潛在客戶就在您的身邊。

當您感覺您與別人談論他們的企業是一個輕鬆的話題時，您將會發現與陌生人—即便是那些未經他人介紹的陌生人，進行交談並不困難。因此，只要有人靠近您所在的三英尺內，您就可以開始與他們談論其企業網站的話題。或是看看他們認不認識任何將會對全方位企業網路形象展示感興趣的企業主。

記住，此規則適用所有場合，不管是在電話上，在商會的會議中，或是在一般的社交場合，您都可以加以運用！

最終，您將會走進任何中小型企業，並開始詢問問題。您可以瞭解企業是何時成立的，為何企業主會選擇此地點，最後，看看他們有沒有興趣使用網路，讓他們的企業更上一層樓。

如同以上的方式一樣，當您感到您已獲得足夠的資訊時，應向潛在客戶提出安排一次會談。而在您安排會談時，要確定所有的決策者都會參加。

安排可靠會談的注意事項

每到談話的最後階段，總會顯得比較鬆散，這時就得問些決定性的問題。如果您希望確定預定的會談時間安排是否合宜，您可說：

「我們都不想浪費您的時間。我只是想要確定，我們約定的時間對您來說是適合的，而不會受到意外干擾。請問這個時間安排對您來說方便嗎？」

另一個要點是，要確定您談話的對象是**決策者**—即在企業中可做出改變，並擁有購買權的人。只要諮詢的對象沒有找對人，銷售就不會達成，所以您可以詢問下列問題：

「很明顯，您還沒準備好要做出任何決定，但如果您決定要購買我們的解決方案，還有哪些人員會參與決策過程呢？」

要向對方說明，讓所有人員密切注視產品專員的網站介紹過程，是相當重要的，因為對那些未參加電話會議和聆聽網站產品介紹的人來說，要向他們解釋任何科技概念都是相當困難的。您需要再次確認會談，並在您的行事曆中加以標註。

處理問題與拒絕

您的潛在客戶可能不會在您提出會談後，馬上就與您安排會談。或許正如您所預期的，他或她將會對您的行業存有疑問或顧慮，而此時您就需要準備好處理這些問題。記住，潛在客戶的問題和拒絕，是能為您提供向他們解釋為什麼您的解決方案是完美的一個機會。因此當這些問題出現時，不要感到害怕。如果您對要說明的內容、您的產品，以及最重要的一您自己—有信心的話，您就將能遊刃有餘的應對各種拒絕，然後邁入安排會談的下一步。

以下為如何應對拒絕的方法：

- **潛在客戶：**「我朋友/家人正在幫我架設網站。」

您：太棒了，他們將會喜歡我們的產品！我們的科技能在許多方面協助網路設計者，也可為企業主節省許多時間、金錢並減少挫折感。我會這樣安排：我會讓我們總公司為貴公司準備一套完整的網站方案供你們評估，你們不需支付任何費用，也不必承擔任何義務。接著我會讓我們的產品專員為您介紹我們是如何協助像你們這樣的公司的。您何時有空，上午還是下午？

- **潛在客戶：**「總共需要多少費用？」

您：這完全取決於您的需求。但在不瞭解貴公司確切需求的情況下，就隨便給您一個報價，可能不太公允。

- **潛在客戶：**「您可以給我一個預估的費用嗎？」

您：這也取決於您個別的需求。我們銷售的網站從數千至數萬元不等。這樣好了，我會讓我們總公司為貴公司準備一套完整的網站方案供你們評估，你們不需支付任何費用，也不必承擔任何義務。接著我會讓我們的產品專員為您介紹我們是如何協助像你們這樣的公司的。您何時有空，上午還是下午？

- **潛在客戶：**「您可以寄給我一些資訊嗎？」

您：這完全沒問題！我會讓我們總公司為貴公司準備一套完整的網站方案供你們評估，你們不需支付任何費用，也不必承擔任何義務。接著我會讓我們的產品專員為您介紹我們是如何協助像你們這樣的公司的。

- **潛在客戶：**「我真的不覺得我有此需求……」

您：如果我能向您介紹在某些方面（形象也好，方式也好）能改善貴企業的方法，您何時能給我二十到三十分鐘的時間讓我介紹呢？我們有很多客戶一開始也像您一樣，但當我們向其展示我們出色的產品後，他們都改變主意了。

或者：

聽起來您好像有考慮要架設網站，但您或許不確定網站到底能給您的公司帶來何種益處。所以我會為您這樣做：我會讓我們總公司為貴公司準備一套完整的網站方案供你們評估，你們不需支付任何費用，也不必承擔任何義務。接著我會讓我們的產品專員為您介紹我們是如何協助像你們這樣的公司的。您何時有空，上午還是下午？

如果潛在客戶繼續詢問問題，或是提出各種理由拒絕，繼續試著進入安排會談的下一步，但要這樣說：

您知道，這是一個很好的問題，但在此時此地，我實在很難解釋每一個細節。而如果您能參加我們的電話產品介紹，我們的產品專員就會在電話上答覆您所有的問題，並同時向您介紹我們的科技，讓您完全瞭解其操作程序。您何時有空－上午或還是下午？

使用銷售行事曆

互動式銷售支援行事曆是美安台灣網路中心解決方案最重要的部分之一，它能讓您與我們合格的網站銷售專家安排會談。當會談開始時，我們會先聯絡您，然後透過3方電話聯絡您的潛在客戶，帶領您和潛在客戶進行產品展示，我們會處理一切過程，包括透過網站功能建立價值、協商價錢並完成銷售等，最好的是，這一切都是**免費**！您可以在銷售行事曆中追蹤您所有的會談，讓會談之間彼此不互相衝突。

銷售行事曆的流程如下：

1. 前往您的網路中心首頁
2. 輸入您的使用者名稱與密碼，然後登入網路中心管理區
3. 點「安排銷售會談」，如果您先前沒有設定時區，系統會跳出時間設定視窗，設定完成後點選儲存。
4. 點「安排銷售會談」後，然後依照銷售會談精靈中的程序，與銷售支援安排會談。

會談精靈：您可透過9個簡單步驟建立展示網站！

步驟1 - 點上方藍色導航列的「首頁」，然後點「安排銷售會談」，在安排銷售會談前，您必須先設定時區。

步驟2 - 輸入您在此會談的聯絡電話，點「下一步」，選擇建立新聯絡人或者使用既有聯絡人，點「下一步」，然後輸入潛在客戶資訊，資料的正確性非常重要，因為您的潛在客戶的資訊將顯示於展示網站上。

步驟3 - 如果有1個以上的潛在客戶，這個畫面將讓您可以輸入所有參與會談人員的資料，您可以替最多兩個其他與會者輸入名字、電話。

步驟4 - 選擇使用現有網站或者建立新網站，然後點下一步，如果建立新網站，只需選擇一個適合潛在客戶的行業，然後選顏色、設計，系統將替您建立新網站。

步驟5 - 選擇網站設立成本與分期付款選項，然後點「下一步」。

步驟6 - 選擇會談可用日期與時間，然後點「下一步」。

步驟 7 - 檢視訊息，檢查您與潛在客戶的聯絡資訊等，然後選則會談確認信，最後點「下一步」。

步驟 8 - 在評論區，請輸入任何有關訊息，例如潛在客戶最期待的功能，您提供給產品專員越多資訊，產品專員越能為您的會談增加價值，您應該輸入所有對會談有關鍵影響的資訊，然後點「下一步」。

步驟 9 - 請點銷售行事曆的所列出同意事項，檢查瀏覽器的相容性，然後點「完成」。

請注意：銷售行事曆僅用於「首次」產品展示，您不需要安排追蹤會談，我們產品專員會主動安排追蹤會談，記得我們是來幫助您的，如果您需要任何銷售行事曆的協助，請聯絡客戶服務/銷售支援，聯絡電話為 02-2162-1867，或者點「即時交談支援」連結，您也可以點「本頁說明」來查看說明檔案，如果您不熟悉銷售行事曆，我們也建議您前往 www.mtinfo.com.tw 網站，瀏覽該網站上關於銷售行事曆與安排會談的各項資訊。

在銷售行事曆中，您可以安排不同的工作，以下是銷售行事曆中一些好用的功能與特色？

- **行事曆畫面** - 您可以改變您的行事曆畫面，看看何時適合安排會談，例如改變「天」、「週」、「月」等，或者用活動清單的方式看何時有空。
- **建立活動** - 您可以加入個人的或事業上的活動、會談或者會議資訊，追蹤您所有的潛在客戶，您所有已經安排好的會談都會出現在行事曆上。
- **會談精靈** - 我們在此整合所有安排會談的必要工作，這個好用的介面讓您在短短 9 個步驟中就可完成會談安排，您可在此建立聯絡人、建立網站，安排會談時間與設定價錢。
- **一般設定** - 讓您可設定一些行事曆中的基本選項。
- **啟動熱線** - 您的潛在客戶準備好要進行購買了嗎？馬上打電話給啟動熱線 02 2162 6349（週一至週五 早上 8 點至 5 點），立刻購買並啟動網站，您只需準備客戶的信用卡資訊，我們馬上就可以啟動網站！

銷售支援

銷售支援的角色

您的網路中心解決方案，為您提供了讓一批經驗豐富與知識淵博的銷售人員做您的後盾的機會。我們的產品專員善於與潛在客戶達成產品銷售交易，而他們的首要目標，就是要保證完成銷售。他們不僅熟悉網站市場，也對網路中心建立的網站的特點與優勢有着全面的瞭解。如果您已找到銷售對象，就應該首先確定他是合格的潛在客戶，接著架設一個展示網站，最後與他們安排會談。而到了最後一步，您就可輕鬆交給銷售支援。

當您仰賴產品專員進行網站產品介紹時，您的目的應該是從訓練有素，且合格的網站銷售人員那裏學習如何銷售網站。也因此，您的目標應是學的東西愈多愈好，以便更好的應對客戶的拒絕理由，向他們有效地演示網站功能，並在電話諮詢結束時詢問他們的付款方式。最終您將會發現，您不再需要仰賴銷售支援，您也可以完成銷售交易並進行網站產品介紹。

您在利用我們產品專員的同時，也等於您同意了銷售行事曆中所規定的種種規則，其中包括不輕易變動的日程安排、可能會降低網站的銷售底價，以及其它的指導原則等。這樣，您才被允許在線上安排會談。我們的產品專員們將竭盡所能，按照您要求的價格銷售網站（我們建議的價格為 NT\$41,600 元），但他們的首要目標是完成銷售，而如果他們不降低價格就會失去成交機會的話，他們就將會降低價格，以保證銷售的完成。

銷售支援的電話諮詢

記住：在進行網站產品介紹之前，一定要提前 24 小時與您的潛在客戶再次確認會談時間。

在會談開始的 5 分鐘內，產品專員將會打電話給您，以確認您客戶身分的細節。（您在銷售行事曆上所標註的任何資訊，這時候就派上用場了。）當產品專員致電給您時，如果您的潛在客戶的資訊有任何變動，就應在此時告知他們予以更新。當所有的資訊都被確認，以及額外問題均獲得解答後，產品專員便會以三方通話的電話會議方式，與您的潛在客戶聯絡。

當您的潛在客戶接聽電話時，您只需向他們介紹產品專員，接下來仔細聆聽他們的電話交談即可。在產品專員介紹網站產品時，您千萬不能插話，這一點相當重要——因為如果您插話，可能的結果便是降低價格，甚至會失去成交機會。記住，我們的產品專員在銷售網站方面，均經過嚴格的訓練，個個都是技巧高超的銷售專家；您需要向他們學習的地方實在太多了。所以您只需坐好，細心觀察並仔細聆聽即可。

如果您的潛在客戶在第一通電話交談時沒有購買網站，您的銷售支援代表將會對您的潛在客戶進行追蹤，直到網站售出為止。

追蹤過程

即使您的網站介紹相當成功，銷售也完成了，但仍然會有一些未完成的事項需要處理。客戶透過對其購買的網站的付款，已對您作出了支付金額的承諾。因此，您也必須對您的客戶進行追蹤，以確保他們對您產品感到滿意，並同時兌現您對他們已經做出的任何承諾。首先，花一點時間與您的客戶聯絡（親自面談或透過電話交談），讓他們簽署網路中心文件和必要的授權表格，以確認他們已接收到他們所購買的網站。

同時，如果您同意在銷售完成後協助客戶建成他們的網站，在你協助他們的同時，您還應指導他們逐漸過渡到定期透過電話或即時網路交談工具與客戶服務部門 - 網路中心免費的技術支援團隊，進行聯絡。

您應該限定一個您將協助客戶建成網站的時段。記住，而且我們強烈建議，在網站銷售完成後，您應盡量限制對客戶進行額外的免費服務。這是為您好；因為您每增加一個額外的客戶網站服務，您消耗的時間跟精力也會相應地增加。最好的方法是確保您的客戶能習慣於利用客戶服務部門，來維持他們網站的正常運行。這樣，您作為一個網路中心所有人，便能騰出更多的時間去開發新客戶，以賺取更多收益。

您可以透過為老客戶提供獎勵機制的方式，來開發一種新客戶推薦制度。例如，如果推薦的結果導致了一個新網站的售出，推薦人便可獲得一個月維護與管理套裝成本的獎勵。這樣，您只需從推薦銷售利潤中付 NT\$1,600 元給幫你推薦新客戶的老客戶即可。

為何每個企業都需要網站？

您的潛在客戶或許對網站如何能使他們的企業受益存有疑問。因此您熟悉企業網路形象展示的種種優點，是相當重要的。如果您能協助您的潛在客戶全面瞭解網站將會使其企業更具競爭力並更有效率的話，那麼您的網站就會很容易地銷售出去。當您的潛在客戶向您詢問這一重要問題時，您可以與他們分享以下有關網站的整體優點：

提升收益

- 網站能開啓一個虛擬店面，從而建立一個額外的銷售管道。
- 能更迅速地向市場介紹新產品。
- 您可在服務、價格與品質等方面與大企業進行競爭。
- 能成功地吸引衝動型購買者。
- 能最大程度最佳化現有廣告－在您的廣告與名片上加註您的網站名稱，這樣能引導客戶訪問您活潑生動又資訊豐富的網站。
- 能讓您的企業呈現與你們以前或許從未進入的新市場。
- 能與您的潛在客戶建立互信－研究顯示人們比較不易相信沒有網站的企業。
- 能使他們接觸到他們的市場。客戶在尋找資訊時，使用網路的頻繁度，要比使用如黃頁電話簿或印刷廣告品等傳統方式來得高。

降低費用

- 能創造出一種額外的低成本廣告形式，成本要比郵寄廣告或黃頁電話簿廣告等來得低。
- 能讓銷售過程自動化。
- 能省去增加銷售人員、房租、水電，以及保險等方面的花費。
- 能直送出貨，減少庫存問題。
- 能減少對傳統廣告媒體的依賴和廣告上的花費。
- 能在綫上的一個集中位置更新文件與手冊。
- 能以有目標的電子郵件行銷活動，來取代大規模郵件行銷活動。
- 能透過利用聯絡人管理器和統計追蹤工具，讓您的綫上行銷更有目標並更有效率。
- 能展示您的全部庫存，而無需增加倉庫費用。

改善客戶服務

- 能為客戶提供既迅速又個性化的服務。
- 能每天 24 小時為客戶提供常見問題的答覆。
- 能透過您的網站提供優惠銷售或交易。
- 能展示滿意客戶的證言。
- 能寄給客戶綫上獨有的優惠券或折扣券。

- 能促進您與您客戶之間主動的溝通。
- 能更加迅速地掌握客戶變化多端的需求。

網站促銷/推廣 – 我們能協助您的網站得到更多的流量

- 客戶只要輸入關鍵字或您的網域名稱，便能在諸如 Google、Excite、Infoseek，與 Lycos 等大型搜尋引擎上搜尋到您的網站。
- 任何人都能架設網站，任何人也能代管您的網站。但如果沒有人能搜尋到您的網站，那麼要想有新生意便是幾乎不可能的事。
- 我們人性化的軟體包括了自動更新系統。這跟其他網站不一樣，這表示企業主不必每月為將新資訊提交給搜尋引擎而額外付費，而且也無須學習如何使用其他附加的軟體。
- 為了獲得最理想的流量，您大約每六到八週，就需要再次向搜尋引擎提交您的關鍵字與網域名。最理想的方式是將大型搜尋引擎設定在您的網站內。這樣，您僅需點擊「提交」鍵，就能輕鬆地提交並更新您的資訊，而不必每月再向他人支付為您處理此事的費用。
- 無需透過黃頁電話簿廣告或電視廣告等傳統的廣告形式為網站促銷支付費用，就能提供接觸數百萬客戶的潛在機會。

關於特色與優勢指南

這個文件將舉出數個網路中心網站最受歡迎的工具與功能，某些功能可能較可能對特定行業有用，這也就是為什麼找出潛在客戶心中最期待的功能是如此重要，當您與潛在客戶交談時，與他們討論這些工作可帶來的好處，當您完成會談安排時，將這份特色與優勢指南交給他們，這份行銷手冊中已經包含特色與優勢指南，您也可以從您的網路中心 > 銷售文件中，下載並列印特色與優勢指南，您會需要 Adobe Acrobat 來列印這份檔案。

4.0 特色與優勢指南

為什麼我們的網站比較好？

我們可以讓您的生意立即上網

大多數網路開發人員會讓您等待數周，才可讓您看見您的新網站，但透過我們強大的網站架設技術，我們能給您一個全新、多種功能並可立即運作的網站。您將可在我們強有力的軟體中存取各種最先進的工具，藉此您可做出有依據的網路呈現決策。

專業版型與設計

我們網頁設計師與行銷專家花費無數時間研究網路上的成功網站，並盡可能的開發出最具效用、專業的網站版型與設計，如果您希望改變您網站的外觀感覺，您可以快速且簡單的改變您的網站，我們的技術支援團隊將盡力協助。

10 GB 儲存空間

我們每一個網站都將有高達 10 GB 的儲存空間，比數千張照片加上大量文字所需空間更多，多數網站僅需使用 20-30 MB 儲存空間，因此您多半僅用到我們提供空間的一小部份，但隨著您事業成長與更加成功，您可確信您的網站將足以應付隨時改變的需求。

無限網站修改

透過我們的網站管理平台，您可控制您網路呈現的任何外觀，而且不需學習任何的程式語言或仰賴昂貴的網路專業人士，我們簡單易用的軟體讓您可以輕易的隨時依您所需修改網站文字、圖片、顏色、背景與元件。

無需承諾合約期限

其他解決方案多半要求您必須簽訂一定期限的網站合約（而且取消合約將有高額罰款），但我們不同，我們將給您隨時取消合約的自由，而且沒有任何隱藏費用，我們非常自信您將對我們的網站管理平台與出色的客戶服務印象深刻，我們希望能每個月都能獲得來自您的生意。

自動軟體升級

我們軟體開發團隊正不斷的將新工具與功能加入我們獨特的網路架設平台！作為我們網站客戶之一，您將是網際網路上最快獲得這些強大、最新工具的用戶，而且不需任何額外費用。

我們還提供什麼其他功能？

電子郵件帳號

- Rich HTML 文字格式與編輯工具
- 純文字編輯選項
- 內建拼字檢查功能
- 帳戶客製化工具
- 聯絡簿、行事曆與每日規劃
- 電子郵件搜索瀏覽工具
- 垃圾郵件過濾 - 降低不請自來的電郵

POP3 電子郵件存取

談到實用性，我們將可讓您透過你最喜歡的 POP3 電子郵件軟體，例如 Outlook、Thunderbird 或 Eudora 等存取您的郵件。透過這些工具，您將可擁有更廣泛的電郵功能，也能更容易取得您的訊息。

網頁電子郵件存取

簡潔、易用的介面，並提供您大多數電子郵件帳戶所沒有的額外工具。

網域名稱註冊

確保您的域名是您網上生意最重要的步驟之一，透過我們的域名工具，註冊手續將快速又容易，我們系統讓您可以同時檢查許多.com 與.net 域名是否可用，如果您已經擁有自己的域名，您可以將它轉移到您的網站。

網站促銷推廣工具

無論您的網站多麼令人印象深刻，如果客戶在網路上找不到，對您沒有一點好處。我們的網站推廣工具將協助您完成所有的網站最佳化與提交程序，從選擇關鍵字（keyword）或網頁描述(Description)到提交您的網頁至主要搜尋引擎等，以增加您的網站在網際網路上的能見度；我們也會提供您一些技巧，讓您可以提高您網站在搜尋引擎上的排名。

聯絡人管理工具

這項實用的工具讓您可以管理您來自客戶、供應商、事業夥伴的聯絡資訊，只要您建立您的客戶資料庫，您將可建立並寄發電子報來宣傳您的新上市產品、即將舉行的銷售或任何其他的特別活動及促銷。

網站使用統計

身為一個企業主，評估銷售狀況與行銷或促銷效果非常重要，我們了解您的網上生意並沒有不同，在我們網站的管理區中，您將可存取各種不同的統計追蹤報告，例如哪個搜尋引擎為您網站帶來最多流量、哪個關鍵字為您帶來最多點擊、您的網站吸引多少點擊、您的點擊都從哪來，以及瀏覽您網站的人正在觀看哪一頁等。如果缺少這些資料，您將難以透過資訊充足的決策，讓您的網上銷售與行銷更有效。 4

整合地圖與路線指示

每當一個新客戶在網上找到您時，他們想要知道的第一件事就是「您在哪？」，現在您的客戶能夠透過您網站的整合地圖與路線指示來瀏覽您的地點，如果他們對這個地區不熟悉，您的客戶也可以透過輸入他們地址，得到如何找到您的詳細指示。關於電子商務？

電子商務工具

您的網站將提供協助您開始在網上賺錢所需的必要元件：特約商店帳戶通道、一個完整可客製化產品目錄、一個虛擬購物車、進階定價功能、物流、物品處理/稅務規則、付款方式選項與訂單處理功能。

可客製化產品目錄

我們每一個網站都可讓您建立足以展示數千個產品的大型網上目錄，不只是列出產品而已，您的網上目錄還包括許多功能，例如支援多圖片、產品分類、產品描述、價格規則與折扣、稅金規則等。

多重帳務選項

我們的多功能電子商務系統提供您各種不同處理網上訂單的方式，您可以透過信用卡即時網上收費，並自動將訂單透過電郵寄送給您，無論您使用哪一種付款帳務功能，在我們 SSL 網路加密下，您都可以放心您的交易將非常安全。
我們有那一類型編輯工具？

RICH TEXT 編輯器

輕易的更新、編輯與新增文字到您的網站，而不會失去您的格式，您可以輕易的改變字體大小、顏色與字型。 5

所見即所得網站編輯工具

所見即所得（WYSIWYG）編輯器是一種強大的介面工具，讓您可以編輯網站同時，也能在螢幕上看到即將編輯完成的類似外觀，這個所見即所得編輯器採用一種簡單的隨點即用系統，您僅需點選你網頁任何一部分，再進入操作選單，便可進行插入/刪除/編輯文字、圖片或其他任何網站元件等。

關於網站代管與支援？

特級安全伺服器設備

您的網站將安裝在我們採用 Intel Xeon 處理器技術的多層高效能 Dell PowerEdge 伺服器上。我們的伺服器位於特別、安全的設施內，將保護您免於火災、洪水、地震、電力中斷或者其他災害，我們引以為傲的安全設施包括：

- 24 小時每週 7 日全天候的遠端監視系統以保護我們資料中心與周邊
- 透過手部掃描生物辨識系統控管資料中心清潔工作
- 我們的伺服器機架特別針對地震現象強化，透過科學計算的強化支撐設計，將伺服器機架與機箱都與固定至地板通道。
- 我們資料中心透過不斷電系統（UPS）供電，不斷電系統可避免電力公司的電力中斷或激增，而備用發電機可提供額外電力，在電力系統故障時，還能無限提供額外的正常運作時數。
- 數個冷暖空調設備支援主要冷卻系統，保持恆溫控制及最大空氣流動
- 一個比傳統方式更好的防火系統替代方案，搭配智慧型早期偵測系統與備援防火系統，防止不必要的設備損害及偶發的運作時間損失。
- 24x7 全天候同步監控的網際網路運作
- 駐廠安全人員 24x7 全天候控制我們的資料中心安全監控與意外管理
- 24x7 全天候監控警報系統以快速解決意外
- 可偵測資料中心內及周邊任何移動的電子動作感應器

雙重防火牆保護

我們的網路在 Cisco PIX 防火牆雙重安全系統保護之下，駭客或未經授權使用者幾乎不可能危害您的網站健全。

無限流量

當您的網上生意增加，而越來越成功時，您需要網站足以應付這些增加的流量，而不會額外增加您的每月網站代管成本，許多網站代管公司會限制您網站流量，但若使用我們的網站代管服務，您可以放心不管您的網站多受歡迎，您的網站都足以應付增加流量。

即時技術支援

如果您有任何關於如何使用網站工具或功能的疑問，我們專業有禮的客戶服務代表將隨時準備協助您，請依照您的需要隨時聯絡我們，這些加值服務全都是包含在您每月網站代管服務費用中。

即時遠端存取支援

這項驚人的工具讓我們的客服代表可以遠端分享您的滑鼠與鍵盤，快速簡單地提供您所需服務。這項功能將直接連接您的電腦與我們支援中心客服代表的電腦，您可以在您螢幕上即時看著客服代表替您網站做的每個改變，即使客服代表從遠端控制您的電腦，您將可隨時撤銷他們的遠端控制，您只需移動滑鼠，或者暫停該會議，便可收回電腦控制權。

針對特定行業的優勢

每個行業都各不相同—事實上，每個公司也不一樣。因此，您所接觸的每一個企業都對其網站的建立有著獨特的需求，這一點您應該不會感到意外。下面為您詳細介紹某些特定行業將如何在您與您網路中心解決方案的協助下，去有效地利用網路。

會計

- 稅務服務
- 線上表格
- 客戶證言
- 會計師經歷
- 會計課程
- 資源目錄
- 最新消息

演員

- 近期表演
- 作品集
- 生涯
- 經驗
- 影片展示

針灸

- 服務
- 預約服務
- 證言
- 治療病症
- 常見問題

廣告

- 展示行銷/廣告觀點
- 公司活動
- 企業服務
- 為客戶提供價格/定價
- 展示作品集
- 客戶即時聯絡方式

廣告代理

- 廣告作品集
- 廣告類型
- 線上尋求
- 線上訂購
- 客戶名單

農事服務

- 產品品質
- 歷史
- 客戶網頁介紹

冷氣承包商與系統

- 產品資訊
- 服務需求表格
- 客戶證言

冷氣產品與服務

- 產品資訊
- 服務需求表格
- 客戶證言

輕型飛航設備

- 產品資訊
- 客戶體驗
- 客戶證言

警報系統與服務

- 個人化安全選項
- 企業安全解決方案

- 監視系統
- 家庭安全自動化系統清單
- 硬體配件提供

備用電力系統

- 產品資訊
- 備用電力系統比較
- 證言
- 常見問題

遊樂園/景點

- 入場費用
- 團體/季節促銷
- 活動日期
- 觀光秘訣
- 線上手冊
- 行車路線

動物用品/服務

- 動物資訊
- 認養
- 購物車
- 常見問題
- 餵養資訊

古董

- 展示間
- 蒐集品
- 古董錢幣
- 上市物品
- 收藏家聯絡資訊
- 新產品電郵通訊

公寓大樓管理員

- 展示公司簡介
- 提供行業資訊
- 提供企業資源服務
- 企業管理資源
- 快速閱讀公司簡介

電器設備與服務

- 產品資訊
- 照片
- 信用選項
- 服務查詢表格

建築師

- 展示線上設計工作室
- 可進入設計作品集
- 詳細的住宅建築設計
- 提供公共建築工程規格
- 提供商業建築設計

建築師服務與代理

- 照片作品集
- 受保護網頁
- 歷史/經歷
- 最新工程項目
- 客戶名單

藝廊

- 藝術品展示
- 藝術家專區
- 目前展覽
- 藝術品清單
- 管理客戶電子郵件
- 網路銷售

藝品銷售

- 網路銷售
- 藝品集
- 藝術家作品集
- 建立客戶聯絡資料庫

安養中心

- 照片
- 加密網頁
- 歷史/經驗
- 資料索取表格

協會

- 資訊網頁
- 受保護網頁
- 線上表格

天文協會

- 資訊網頁
- 加密網頁
- 線上表格

律師

- 執業範圍
- 法律資訊
- 面談預約表格
- 律師經歷介紹

律師事務所

- 表格與文件可線上可得
- 建立客戶資源中心
- 擁有執業範圍
- 律師歷史/經歷
- 建立線上聯絡人名單

車身修理

- 特點介紹與零件展示
- 提供線上表格與文件
- 迅速處理訂單與程序
- 簡化處理程序
- 提供細節與價格

汽車美容

- 服務項目
- 照片作品集
- 美容前後的照片
- 汽車美容預約表格

車窗更換

- 服務項目
- 照片作品集

- 車窗更換前後的照片
- 車窗更換預約表格

汽車檢測

- 服務項目
- 常見問題解答
- 客戶證言

汽車保險

- 提供碰撞車輛修理細節
- 表格與文件線上可得
- 迅速處理訂單與程序
- 簡化處理過程與程序
- 提供企業資源服務

汽車修理

- 服務項目
- 照片作品集
- 保養前後的照片
- 保險鏈接

汽車用品

- 產品網頁
- 線上購物目錄
- 常見問題解答
- 產品評價網頁

汽車

- 服務項目
- 銷售
- 產品網頁
- 客戶證言
- 常見問題解答

嬰兒用品

- 網路銷售
- 地點資訊
- 幼兒活動
- 安全秘訣

- 定期促銷
- 相關資源

烘培零售

- 提供送貨指南
- 提供用餐指南
- 提供全部菜單選項
- 展示生日蛋糕
- 展示派對菜單選項

烘培批發

- 店面位置
- 登入網頁
- 服務項目
- 照片作品集
- 客戶證言

烘培製品與製造商

- 產品網頁
- 製造商名單
- 購物車
- 客戶證言

銀行與帳務服務

- 營業時間
- 帳戶登入
- 服務
- 帳務

美髮店

- 展示髮型
- 線上預約選項
- 銷售美髮產品
- 提供線上優惠券/促銷活動
- 線上提供至店家路徑

酒吧

- 特殊活動
- 展示菜單

- 地圖與行車資訊
- 會員專家

衛浴用品

- 產品網頁
- 證言
- 照片集
- 服務
- 購物車

海灘用品

- 產品網頁
- 購物車
- 地點與地圖
- 證言

美容沙龍

- 導覽圖
- 服務項目
- 預約方式
- 營業時間
- 產品網頁

早餐民宿

- 展示設施與地點的照片集
- 提供鄰近娛樂項目清單
- 展示促銷日期與活動
- 提供開車路徑指南
- 展示價格與促銷方案

飲料設備批發

- 產品網頁
- 購物車
- 經銷商連結
- 證言

帳務服務

- 線上付款
- 地點與地圖
- 證言
- 常見問題

小艇買賣

- 照片集
- 產品網頁
- 地點與地圖
- 證言
- 常見問題

書店

- 購物車
- 最新消息
- 自傳
- 產品頁

磚石材批發

- 服務
- 照片集
- 估價
- 產品頁
- 預約

新娘美容服務

- 飾品提供
- 新娘與伴娘專區
- 活動安排

大樓承包商

- 服務網頁
- 常見問題解答
- 客戶證言

大樓維修服務

- 服務項目
- 常見問題解答

- 位置導覽圖

大樓材料與服務

- 服務項目
- 常見問題解答
- 產品網頁
- 購物車

企業與貿易機構

- 服務項目
- 常見問題解答
- 客戶證言

企業諮詢

- 服務項目
- 常見問題解答
- 客戶證言

企業表格系統

- 服務項目
- 常見問題解答
- 客戶證言

企業服務

- 服務項目
- 常見問題解答
- 客戶證言

企業委外服務

- 服務項目
- 常見問題解答
- 客戶證言

櫥櫃設備

- 展示木材來源
- 展示完成質感
- 產品展示間
- 線上手冊
- 線上提案

露營

- 地點
- 地圖
- 活動清單
- 費用
- 照片集

糖果零食批發

- 產品頁
- 購物車
- 食品成分資訊
- 證言
- 地點與地圖

汽車經銷商

- 新車
- 二手車
- 照片集
- 付款計算器
- 保險鏈接

洗車服務

- 營業時間
- 地圖
- 產品頁
- 費用
- 證言
- 促銷

木工服務

- 服務
- 產品頁
- 常見問題
- 證言

地毯與清潔劑

- 服務
- 常見問題

- 產品頁
- 證言
- 預約
- 服務前、服務後照片

地毯清潔

- 服務
- 常見問題
- 產品頁
- 證言
- 預約
- 照片集
- 清潔前後

地毯銷售和服務

- 服務
- 常見問題
- 產品頁
- 證明書
- 安排
- 攝影畫廊
- 鋪設前後照片

外燴

- 服務
- 菜單
- 照片集
- 預約資訊
- 常見問題
- 證言

外燴服務與用品

- 服務
- 菜單
- 照片集
- 預約資訊
- 常見問題
- 證言
- 產品頁

天花板和天窗服務

- 服務
- 照片集
- 購物車
- 產品頁

海釣船

- 照片集
- 常見問題
- 證言
- 產品頁

遊艇租賃

- 照片集
- 常見問題
- 證言
- 產品頁

司機和禮車服務

- 照片集
- 常見問題
- 證言
- 產品頁
- 服務

支票換現服務

- 服務
- 費
- 地圖
- 營業時間

化工產品和服務

- 服務
- 常見問題
- 產品頁

兒童保育服務

- 照片集
- 證言

- 營業時間
- 每月一次日曆
- 教師訊息

兒童服裝店

- 產品頁
- 銷售項目
- 尺寸表
- 購物車
- 證言

脊椎按摩

- 預約資訊
- 服務
- 費用
- 保險訊息
- 常見問題
- 證言

教堂用品供應

- 產品頁
- 照片集
- 製造商連接
- 購物車

教堂

- 時間表
- 牧會訊息
- 捐款頁
- 照片集
- 月曆

市政和社工

- 服務
- 常見問題
- 證言

清潔工

- 服務
- 預約資訊

- 照片集
- 證言
- 常見問題
- 費用

清潔服務

- 服務
- 預約資訊
- 照片集
- 證言
- 常見問題
- 費用

清潔用品供應

- 服務
- 預約資訊
- 照片集
- 證言
- 常見問題
- 產品頁

衣服材料供應

- 購物車
- 產品頁
- 照片集

衣服零售

- 購物車
- 地圖
- 產品頁
- 證言

咖啡和茶批發供應

- 產品頁
- 證言
- 購物車
- 證言
- 銷售項目

收藏品

- 產品頁
- 購物車
- 照片集
- 位置地圖

帳款代收服務

- 服務
- 常見問題
- 線上支付

商業土地銷售

- 服務
- 常見問題
- 證言

通信設備和服務

- 服務
- 產品頁
- 常見問題
- 證言

電腦設備供應

- 產品頁
- 購物車
- 線上的幫助指南

電腦程式撰寫

- 服務
- 產品頁
- 線上的幫助指南

電腦銷售和修理

- 服務
- 產品頁
- 常見問題
- 預約資訊

電腦服務

- 服務
- 幫助指南

電腦零售商店

- 產品頁
- 照片集
- 購物車
- 常見問題
- 證言

水泥灌漿服務

- 服務
- 預約資訊
- 常見問題
- 證言

土木工程建設

- 服務
- 常見問題
- 證言
- 許可證訊息

工程用品與服務

- 服務
- 常見問題
- 證言
- 許可證訊息
- 產品頁
- 購物車

顧問

- 服務
- 常見問題
- 費用
- 證言

諮詢

- 服務

- 常見問題
- 費
- 證言

工程包商

- 服務
- 證言
- 工程執照

影印服務

- 服務
- 常見問題
- 費用

化妝品銷售和供應

- 產品頁
- 購物車
- 照片集
- 證言
- 常見問題

服裝供應

- 產品頁
- 照片集
- 購物車
- 位置地圖

貨運與物流

- 服務
- 費用
- 常見問題
- 證言

信用借款

- 服務
- 常見問題
- 證言

乳品商店

- 產品頁
- 購物車
- 常見問題
- 證言
- 地圖

舞蹈工作室

- 服務
- 費用
- 每月行事曆
- 照片集
- 證言

裝潢服務

- 服務
- 照片集
- 證言
- 費用
- 預約資訊

貨運代理

- 服務
- 費用
- 常見問題
- 證言

齒科設備與供應

- 服務
- 產品頁
- 照片集
- 購物車
- 證言

齒科實驗室

- 服務
- 常見問題
- 證言

牙醫

- 服務
- 常見問題
- 證言
- 預約資訊

DJ 服務

- 服務
- 音樂目錄
- 音樂樣本
- 證言

醫生

- 執照號碼
- 傳記
- 預約資訊頁
- 證言

狗餵養服務

- 照片集
- 證言
- 常見問題
- 費用

門窗公司

- 產品頁
- 購物車
- 照片集
- 證言

開車服務

- 服務
- 費用
- 常見問題
- 證言

乾洗店

- 位置地圖
- 營業時間

- 證言
- 折價卷

乾牆承包商

- 服務
- 許可證訊息
- 常見問題
- 證言

教育服務和提供

- 產品頁
- 常見問題
- 證言
- 購物車

電氣檢修和設備

- 產品頁
- 常見問題
- 證言

電子用品

- 購物車
- 照片集
- 常見問題
- 回憶

刺繡

- 服務
- 產品頁
- 購物車
- 照片集

花店

- 照片集
- 預約資訊
- 優惠
- 產品頁
- 購物車

鞋店

- 產品頁
- 購物車
- 優惠
- 證言

家具生產供應

- 產品頁
- 購物車
- 證言
- 照片集

禮品店

- 購物車
- 產品頁
- 優惠
- 位置地圖
- 照片集

玻璃產品生產供應

- 產品頁
- 購物車
- 位置地圖
- 保險訊息
- 位置地圖
- 體育館時間表
- 費用
- 證言
- 照片集

水電技工

- 營業時間
- 位置地圖
- 服務
- 執照號碼

住宅建築

- 服務
- 證言

- 照片集
- 執照號碼

家庭用品

- 產品頁
- 照片集
- 優惠
- 購物車
- 證言

保險服務

- 服務
- 營業時間
- 位置地圖
- 估價

室內裝飾設計和顧問

- 照片集
- 預約資訊
- 證言
- 常見問題

灌溉服務

- 服務
- 聯繫頁
- 常見問題
- 關於我們

珠寶銷售和服務

- 產品頁
- 購物車
- 照片集
- 位置地圖

廚房改建

- 產品頁
- 服務
- 證言
- 位置地圖

景觀美化

- 服務
- 費用
- 執照號碼
- 照片集

酒類販賣

- 產品頁
- 關於我們
- 與我們聯繫
- 位置地圖

鎖匠

- 服務
- 與我們聯繫
- 關於我們
- 證言

管家服務

- 關於我們
- 服務
- 費用
- 優惠
- 證言
- 照片集

婚禮顧問

- 預約資訊日曆
- 服務
- 與我們聯繫
- 位置地圖
- 證言

按摩

- 服務
- 費用
- 證言
- 與我們聯繫

非營利的組織

- 服務
- 廣告
- 支援資金
- 證言

辦公用品和設備

- 服務
- 產品頁
- 購物車
- 證言

驗光師

- 服務
- 預約資訊
- 產品頁
- 證言
- 與我們聯繫

鐵飾製作

- 服務
- 與我們聯繫
- 位置地圖
- 廣告

油漆和畫服務

- 服務
- 產品頁
- 照片集
- 證言

油漆/牆紙服務和提供

- 服務
- 產品頁
- 照片集
- 證言

油漆設備和製造商

- 服務

- 產品頁
- 照片集
- 證言

畫家

- 服務
- 產品頁
- 照片集
- 證言

派對用品供應和服務

- 服務
- 產品頁
- 照片集
- 證言

鋪地公司

- 服務
- 產品頁
- 照片集
- 證言

當舖

- 服務
- 位置地圖
- 證言

表演藝術家

- 照片集
- 錄像剪輯
- 傳記

香水銷售

- 產品頁
- 照片集
- 購物車

個人健身教練

- 證言
- 照片集

- 預約資訊
- 營養訊息

蟲害防治服務

- 預約資訊
- 服務
- 費用

蟲害防治設備

- 預約資訊
- 服務
- 費用
- 產品頁
- 購物車

寵物店

- 產品頁
- 購物車
- 證言
- 回憶

廣播電台

- 與我們聯繫
- 關於我們
- 比賽
- 音樂目錄

活動規劃

- 服務
- 月曆
- 與我們聯繫
- 活動

屋頂和排水

- 服務
- 執照號碼
- 與我們聯繫
- 證言

鞋店

- 尺寸表
- 產品頁
- 與我們聯繫
- 位置地圖
- 銷售

一般商店

- 產品頁
- 購物車
- 位置地圖
- 與我們聯繫

游泳池用品

- 產品頁
- 購物車
- 證言
- 與我們聯繫

旅行社

- 照片集
- 預約資訊
- 證言

導遊

- 照片集
- 預約資訊
- 證言

植樹服務

- 服務
- 常見問題
- 證言

卡車駕駛和設備

- 服務
- 費用
- 產品頁

卡車修理

- 服務
- 費用
- 產品頁
- 照片集

貨車裝運 - 長途運輸

- 服務
- 裝運費
- 大型卡車
- 證言

打字產品和服務

- 服務
- 產品頁
- 購物車
- 證言

室內裝飾與供應

- 服務
- 產品頁
- 照片集
- 證言
- 常見問題

室內裝飾品和布料服務

- 服務
- 產品頁
- 照片集
- 證言
- 常見問題

機車零件

- 產品頁
- 證言
- 常見問題
- 服務

二手車

- 保險
- 照片集
- 證言
- 估價
- 常見問題

吸塵器供應

- 產品頁
- 服務
- 證言
- 照片集

自動販賣機供應商

- 服務
- 費用
- 產品

獸醫

- 位置地圖
- 服務
- 費用
- 照片集
- 常見問題

獸醫實驗室和設備

- 位置地圖
- 服務
- 費用
- 照片集
- 常見問題

錄影設備

- 產品頁
- 服務
- 購物車

錄影製作

- 產品頁

- 購物車
- 服務
- 證言
- 常見問題

維生素和補充品

- 購物車
- 照片集
- 證言
- 健康課程時間表

倉儲和貯存設備

- 產品頁
- 服務
- 常見問題
- 照片集

倉儲和寄存服務

- 服務
- 位置地圖
- 優惠
- 常見問題

廢物處置設備和服務

- 服務
- 證言
- 產品頁
- 購物車

鐘表

- 產品頁
- 購物車
- 證言
- 位置地圖

濾水用品供應

- 服務
- 照片集
- 產品頁

- 常見問題
- 證言

防水承包商

- 服務
- 證言
- 預約資訊

氣象服務部門和報告

- 服務
- 今日天氣

網站代管

- 服務
- 證言
- 照片集
- 費用

婚禮

- 照片集
- 證言
- 婚禮網站連結
- 服務

婚禮用品供應和服務

- 照片集
- 證言
- 婚禮網站連結
- 服務

焊接修理服務

- 服務
- 常見問題
- 產品頁
- 證言

焊接服務和設備

- 服務
- 常見問題

- 產品頁
- 證言

批發商

- 服務
- 位置地圖
- 經銷商連接

窗戶玻璃服務

- 服務
- 照片集
- 在圖前後
- 約會形式

酒廠和服務

- 服務
- 證言
- 照片集

酒廠

- 品嘗時間表
- 服務
- 位置
- 照片集

電線生產和設備

- 服務
- 常見問題
- 證言
- 產品頁

X射線實驗室和設備

- 服務
- 產品頁
- 常見問題

青年運動場

- 公園地圖
- 運動時間表
- 常見問題
- 費用

練習:

首先考慮一下您側重向其銷售網站的行業與企業的類型。然後列出網站的一些特點，這些特點應有助於您的潛在客戶用來服務于他們的客戶，並吸引新的客戶。

行業/企業類型: _____

特點:

行業/企業類型: _____

特點:

行業/企業類型: _____

特點:

關於設計中心

設計中心是則一整個團隊的專家組成，如果您的客戶希望，他們能幫助您的客戶開發網站，這能讓您繼續尋找潛在客戶，並安排會談，同時也讓那些擔心必須自己動手建立網站的客戶能更加放心，在這裡，您可找到設計中心流程的一些資訊。

設計中心指南

這份文件將是您的設計中心使用指南，主要目的是提供一個快速導覽，告訴您為了完成設計專案，您需要在設計中心精靈輸入什麼種類的資訊，以及您可以在每個步驟中預期的事項。

在設計精靈中，我們將詢問您一系列的問題，這些問題將可幫助我們決定如何處理您的網站，請儘可能的填寫這些資訊，協助我們的設計師建立一個您心目中的理想網站。

首先，讓我們看看設計流程，您會知道該期待什麼：

步驟1：客戶前往網站管理介面中的設計中心，然後透過設計中心精靈提交設計需求。

步驟2：一位設計中心專案經理在確認客戶已經完成設計中心精靈後，將聯絡客戶以提供顧問諮詢，專案經理將再次檢查客戶所購買的套裝，並進一步解釋設計中心完成設計套裝所需的一切資訊。專案經理稍後將請客戶下載設計同意書並簽名回傳。

注意：在客戶完成設計中心精靈中所有的設計需求，以及我們收到簽署完畢的同意書前，我們無法著手開始設計流程。

步驟3：概念設計階段 - 設計中心將寄送一封電子郵件通知客戶概念設計已經完成，並等候客戶核准，客戶必須登入網站管理介面裡的設計中心以查看概念設計，概念設計將採用.jpg檔案格式呈現。

步驟4：客戶在查看概念設計後，可在設計中心裡核准或者否決概念設計，在客戶核准或者否決概念設計前，我們的設計師無法修改概念設計。

a. 如果要核准概念設計，客戶需選擇他們想要的概念設計，並點選「核准」，

之後設計流程將進行下一個步驟。

b. 如果客戶否決概念設計，系統將重新回到步驟3。

注意：在此步驟中，客戶僅能進行兩次否決與修改。

步驟5：最終設計階段 - 設計中心將把概念設計整合至實際網站，並透過電子郵件通知客戶檢查並核准。客戶可至網站管理介面中的設計中心核准或者否決最終設計，我們設計師在您核准或者否決最終設計前，無法修改您的最終設計。

a. 如果要核准最終設計，客戶必須並點選「核准」。請注意，在專案經理將檔案複製到客戶的運作中的網站之前，客戶網站並不會被更新，如果最終設計是在一般上班時間以外被核准，設計中心將在下一個工作日才會更新客戶網站。

b. 如果客戶否決概念設計，系統將重新進行步驟5。

注意：在此步驟中，客戶僅能進行兩次否決與修改。

注意：依照所提供的指示多寡，我們的設計師將給您一個或多個概念設計以供您核准，這個概念設計的目的是從一個整體網站架構觀點，向您展示您的首頁外觀，其餘的網頁也將會依照相同整體架構格式，但在設計整合階段時，其餘網頁內容會採用您透過設計中心精靈所提交的資料，當您在檢閱概念設計時，請留意這只是個固定影像檔，而完整、可運作的設計與您網站的內容，將會在我們把這項設計整合於編輯軟體後呈現給您，您所有的最終設計將在被整合於一個複製版網站，因此您實際網站的運作在最終設計階段不會受到任何影響。

為了確保我們可以快速的完成您所需的設計，請在提交您的設計需求前，檢閱下列事項。

重要注意事項：如果您在下列任何問題回答「否」，請花費一點時間蒐集資料，讓我們可以更快完成您的專案。您提供的資訊越多、越詳細，我們就能越快完成您的專案，我們建議您在未確定擁有完整材料前，先不要開始設計流程，專案經理會在和您展開諮詢時，一起檢查下列清單事項。

您心中已經有網站的大致外觀了嗎？

是 - 我已經有計劃想要的網站外觀

否 - 我還沒有計劃想要什麼網站外觀

有任何特定顏色組合是您想要在網站上使用的嗎？

是 - 我想要在我網站上使用特定顏色組合

否 - 我尚未決定任何顏色組合

您有任何的現有Logo/背景/字型是您想要在網站上使用的嗎？

- 是 - 我想要在我網站上使用特定Logo/背景/字型
- 否 - 我尚未決定任何Logo/背景/字型

您有對您網站上的頁首及頁尾有任何指示嗎？

- 是 - 我對於我的頁首及頁尾有些想法
- 否 - 我還沒決定我的頁首及頁尾外觀

您已經計劃您網站選單的外觀與架構了嗎？

- 是 - 我想要特定的網站選單外觀或功能
- 否 - 我還沒決定網站選單外觀或功能

您已經計劃網站上的一個或多個特定網頁了嗎？

- 是 - 我已經計劃一個或多個特定網頁
- 否 - 我還沒計劃任何特定網頁

您已經有特定的文字內容或圖像，想要放在網站上，而且已經準備好輸入或上傳了嗎？

- 是 - 我已經有特定文字與圖像，並準備好輸入/上傳
- 否 - 我還沒有準備好輸入或上傳的特定文字內容與圖像

您已經有想要放在產品目錄上的產品清單了嗎？

- 是 - 我已經有一些特定產品想要放在產品目錄上
- 否 - 我還沒準備想要放在產品目錄上的產品清單

在您完成設計中心檢查事項清單，並確保您已經準備好設計專案所需一切之後，下一步就是透過設計中心精靈提交您的設計需求。

這個設計中心精靈將引導您提供您的網站設計需求與偏好，這個精靈將讓您簡單又輕鬆地打造一個量身訂做的網站，如果您不清楚精靈指示，或者需要進一步解釋，請記得先查看「問號說明」。您可自行安排時間決定版型、顏色或各種網站所需資訊，您的網站將是您的事業在網路上的店面，請確保您的選擇符合您事業需求與願景。

設計中心精靈 - 版型/外觀

在此步驟中，您將會被要求從各種的圖型選項中選擇一個網站版型，然後再挑選您喜歡的網站外觀選項。

網站版型的主要構成元件包括下列：頁首、頁尾、網站選單與內容區域。「頁首」是每個網頁的最上方，「頁尾」是每個網頁的最下方，「網站選單」是網站上連往每個網頁的連結，「內容區域」則是您可以放置圖像或文字的區域。我們在設計中心精靈的步驟中會進一步詢問您每個元件的細節。

網站外觀選項將透過顏色、字型、字體大小等決定您網站整體外觀，精靈將會詢問您下列選項，請注意，在精靈中，您可在每個選項旁邊找到「問號說明」，並查看進一步解釋。

- 主要字型
- 主體文字大小
- 背景顏色
- 主要文字顏色
- 連結顏色
- 已點選連結顏色

設計中心精靈 - 顏色組合

這些顏色將會用來構成您網站的「外觀感覺」，當您在選擇顏色時，您可以挑選最能代表您事業態度、氣氛或者風格的顏色，如果您想要告訴我們關於顏色組合的其他細節，或者您無法在下方找到您想要的顏色組合，請網頁最下方「顏色組合備註」區內輸入您的意見。

設計中心精靈 - 自訂選項

如果您有現成的背景圖片、Logo或者字型希望用於您的新設計，您可以在此步驟上傳這些檔案，如果您有任何其他的指示要給網路中心設計師，您也可以在此步驟輸入其他指示。

設計中心精靈 - 訂製商標 (LOGO)

如果您選購的套裝包括訂製商標 (Custom Logo)，設計中心精靈將在步驟此蒐集替您量身訂做商標的一切必要資訊。

為了幫助設計師建立一個符合您生意的商標，系統將請您輸入一些指示或者上傳能說明您商標偏好的文件。您的Logo是一個能代表您生意的圖像，如果您不確定您想要什麼Logo，您只需要描述您生意的感覺與氣氛，以及您想要使用的字型，或者您最喜歡的顏色組合。這些細節將會幫助我們建立最適合您公司的Logo。

設計中心精靈 - 頁首（或FLASH頁首）

此步驟將蒐集一些資訊以完成您網站上的頁首（或Flash頁首）。頁首（Header）為每個網頁上方的區域，此區域經常包括公司名稱、Logo、聯絡資訊，或者您的事業標語及訴求口號。

Flash頁首包含的資訊與一般頁首類似，不過Flash頁首使用動態的文字或圖像呈現。如果您的套裝包含Flash頁首，您將在此步驟指定必要的資訊與材料，如果您有喜歡的Flash頁首，並希望用於您的網站，請在下方輸入這個Flash頁首的網址；由於尊重智慧財產權，我們無法直接複製參考網站的外觀，不過設計師可以整合參考網站的各種元素，請盡量提供明確的偏好需求，如此我們才能建立一個您心目中理想的Flash頁首。

設計中心精靈 - 頁尾

此步驟將蒐集完成您頁尾的必要資訊。頁尾是每個網頁的最下方，通常頁尾會包含幾個連往其他網頁的連結（與您的網站選單功能類似）、您的公司名稱、聯絡資訊（地點/電話/傳真等）、版權資訊，以及服務條款的連結。

設計中心精靈 - 網站選單

「網站選單」這個網站上連往每個網頁的連結，此步驟將請您指定網站上的每一個頁面的名稱，然後再安排這些網頁在網站選單上的順序。

我們也會請您提供您的網站選單外觀指示，例如您想要一個固定選單，或者一個下拉式選單，您也可透過下列連結上傳任何您想要使用在選單上的文字或圖像。

設計中心精靈 - 網頁細節

在此步驟中，系統將會要求您提供您每一個網頁上的外觀與內容，每一頁需要提供的資訊如下：

- 關於網頁外觀的設計指示，例如您想要在這個網頁上有幾個欄位？照片的位置在哪？您也可以使用下方的下拉選單來替這個網頁加入特殊元素，例如地圖或回饋表格等。
- 希望使用於網頁上的文字內容（直接輸入或者上傳文件至精靈）
- 希望使用於網頁上的圖像（上傳至精靈）

設計中心精靈 - 產品目錄

如果您的包裝包括產品目錄，此步驟將要求您提供產品目錄外觀的設計指示，請記得產品目錄的頁首、頁尾與背景，將會和其他網頁一樣。

我們也希望您能儘可能上傳您的產品資訊，如果可能，我們希望您能替每個產品輸入或者上傳產品名稱、產品所屬類別、產品照片檔案名稱、產品編號（sku）、簡短敘述、完整敘述、價格、庫存數量、尺寸、顏色、風格等。

如果您已經有具備產品資訊的試算表或其他類型檔案，請在此步驟上傳該產品資訊檔案，您也可以下載我們的產品匯入範本檔案（您可在此步驟找到下載連結），並利用此範本整理並上傳產品資訊，此外，如果您要使用任何產品照片，也請在此步驟上傳。

設計中心總覽到此結束，當您準備好提交您的設計需求，請登入您的網站管理介面，並前往「網站」>「設計中心」。

如果您有任何問題，請隨時聯絡設計中心團隊，聯絡方式為：

電話：02.2162.6349

電子郵件：designcenter@mtwebcenters.com.tw

夥伴計劃

讓美安臺灣帶給您生意更多營收！

感謝您對美安臺灣合作夥伴計劃的興趣，我們的目標是提供最全面的網路購物體驗 – 而美安臺灣想要與您合作！快來一起成為未來線上購物的領導者！

如果您的生意還沒有網站，別擔心，我們可以為您打造一個網站，如果您有網站，但缺少電子商務，沒問題！我們也可以提供。

美安臺灣公司是一個營收高達18億台幣的網際網路行銷事業，擁有超過4萬名的客戶經理，及超過20萬名經常透過我們入門網站購買產品與服務的註冊優惠顧客，顯而易見，在如此大量的客戶基礎上曝光，將為您的銷售、營收與獲利能力帶來正面效益。

對我們的客戶經理而言，在<http://www.markettaiwan.com.tw>上購物不僅方便，而且還很划算。美安臺灣提供誘因與獎勵給那些在我們入門網站上消費的客戶與客戶經理，讓他們更常到您的網路商店消費。

美安臺灣正在尋找擁有獨特產品，並有能力將產品運送至全國的廠商或製造商。

如果您對加入美安臺灣合作夥伴計劃有興趣，請至美安網路中心網站填寫表格，並讓我們知道您的生意，之後我們將有專人聯絡您並提供更多細節，我們期待與您合作，成為美安臺灣夥伴，邁出擴大您生意的第一步。