



## 銷售支援 小提示

### 使用銷售支援的小提示

**約定合格的會談。**在預約銷售會談的過程中，你需要同意以下的條款，如果你跟隨條款上所說明的事項進行，你應該就會有一個成功的會談。

\*網站銷售計畫是提供給網路中心經營者的免費服務，目的是訓練並成功銷售。為了參與銷售支援計畫並安排您的展示會談，我們希望您能同意下列事項：

- 我已經與潛在客戶安排一個可靠的會談，而且潛在客戶也了解這是一個重要的商務會談。
- 我已經確認該公司所有的決策者都可參加此會談。
- 我已經準備好允許產品專員在會談中，詢問此潛在客戶是否決定購買網站
- 我已經確認這個潛在客戶可以透過電話交談，並且同時具備網路連線。
- 我了解在會談前至少24小時前，與潛在客戶再次確認是我的責任。
- 我授權銷售支援可以打後續銷售追蹤電話給潛在客戶，無論當時我是否在場。
- 我知道系統僅支援較新版本的網路網路瀏覽器，潛在客戶與我在這個會談中，都將具備相容的瀏覽器。
- 我同意允許產品專員替我協商網站價格。經協商而定的網站價格，如果沒有我的授權，不得低於NT\$32000。
- 我了解銷售支援不能用於作為招募潛在Market Taiwan事業夥伴的簡介工具，我將只會使用銷售支援於正當的會談，參與人員需具有網站購買決策權，並有意願為他們生意購買網站。
- 我了解安排銷售會談時不能僅針對下列增值服務：搜索引擎最佳化 ( SEO )、Google廣告、Facebook廣告、社交媒體行銷、網路信譽管理、內容撰寫與WordPress代管，如果潛在客戶對這些服務有興趣，他們可以透過以下網頁所列出的電話聯絡技術支援：[http://www.mawebcenters.com/technicalsupport\\_cht.py](http://www.mawebcenters.com/technicalsupport_cht.py)。

**確認所有的會談。**預約一個成功會談的其中一個重要關鍵是，與你的潛在客戶建立一定程度的關係。確認會談，就跟在一開始邀約會談一樣重要。這也讓你有機會建立更多價值。

這裡分享幾個方法：

- 當你打電話去確認會談時，問問他們生意如何
- 透過你的熱情，讓他們期待這個電話會談
- 用肯定的語氣：“Hi 我想跟你確認一下，明天下午我們要做會談的電話號碼。Brian非常期待與你交談，並介紹我們的產品” (這比起你問：“你會參加嗎?” 更有用)



## 銷售支援 團隊

**確認所有的決策者，都可以參加產品展示:** 選擇一個所有決策者都可以參加展示的日子跟時間。這裡有幾個方法，說明為何需要所有決策者參加的重要性

決策者出席:

- 當你一位潛在顧客交談時，請不要低估對方的授權度。因此，千萬不要問: **你可以做決定嗎?** 第一，這讓你看起來，你就是一個普通的業務人員。第二，無論他在這家公司內，是哪個層級的授權，他都會說“有”。
- 相反的，有技巧的間接詢問... 比如: (舉例客戶的名字是 John)。你和John約定好展示的時間以後，你可以這樣說:“John, 我想再跟你確認一件事，到時候，如果你喜歡我們為你展示的產品，我知道你一定會很喜歡啦! (加上一點輕鬆的玩笑)，在做最後決定前，你還會需要跟哪位確認嗎?” 藉由詢問“誰”，你就可以避免得到一個簡單的“是”或“否”的答案，這樣，你就可以拿到其他決策者的名字。一旦，你有這些人的名字，接著，你就告知John，因為我們將完整的說明所有資訊，建議所有有關的人士，都可以參加電話上的展示。(同時，請記得，銷售支援的產品專員，可以進行多方電話會議以及提供螢幕分享給每一位客戶)。

**提及你的產品專員**, 絕對是必要的。成為網路中心經營者，最有價值的一點就是，你有一整個團隊在背後支援你。你不是一個網頁專家。了解你有一位支援你的同事，幫你處理相關事宜，當在你接觸潛在對象時，你有會更有自信，你一定可以幫助他們的生意。你的顧客也會有同樣的感受。

所以，當你安排會談時，讓你的顧客知道，你將會邀請產品專員在線上，向你跟你的顧客，進行完整的展示，我們的完整網站解決方案如何幫助他們的生意。如此一來，他們不只可以看到解決方案的價值，也可以看到解決方案背後的支援。



## 銷售支援 團隊

**會談的評論** 當預約會談時，有一個步驟是要請你輸入評論。從一開始建立關係的對話中，收集向你的潛在對象一些資訊，是非常重要的。(比如: 他們經營這門生意多久了? 他們優先的廣告資源是什麼? 他們現在有網站嗎? 等等) 讓我們的專員，從這些評論中的資訊，來準備電話會議。同時，我們也可以加入價格的意見，從你最低的定價到銷售的定價。對我們來說，了解有多少議價空間是非常重要的。請不要長篇大論式寫下筆記，請用逐條說明方式。

**與產品專員一對一** 在會談之前的2-5分鐘，你的產品專員將與你連絡，檢查你的註記，以及任何額外的重點，潛在客戶的個人知識等等。

**聆聽電話會議** 學習我們可以提供顧客哪些服務的最佳方式，就是邀約很多的會談並聆聽內容。每個電話都是不一樣的經驗，每個顧客都應該以不同的方式對待。每一次你都會學習到新的經驗。