



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。

* 網站銷售計劃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劃並安排你的展示會談，我們希望你能同意下列事項：

- 我已經與潜在客户安排一個可靠的會談，而且潜在客户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，詢問此潜在客户是否決定購買網站。
- 我已經確認這個潜在客户可以透過電話交談，並且同時具備網路連線。
- 我了解在會談前至少24小時前，與潜在客户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潜在客户，無論當時我是否在场。
- 我知道系統僅支援較新版本的網際網路瀏覽器，潜在客户與我在这个會談中，都將具備兼容的瀏覽器。
- 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USD1,000。
- 我了解銷售支援不能用於作為招募潜在美安事業伙伴的簡介工具，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加值服務：搜索引擎優化(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，如果潜在客户對這些服務有興趣，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/home_cht.html。

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，與你的潜在客户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

确认所有的决策者，都可以参加产品展示：选择一个所有决策者都可以参加展示

的日期跟时间。这里有几个方法，说明为何需要所有决策者参加的重要性：
引导决策者出席会谈：

- 当你一位潜在顾客交谈时，请不要低估对方的授权度。因此，千万不要问：**你可以做决定吗？**第一，这让你看起来，你就是一个普通的业务人员。第二，无论他在这家公司内，是哪个层级的授权，他都会说“有”。

- 相反的，有技巧的间接询问... 比如：（举例客户的名字是 John）。你和John约定好展示的时间以后，你可以这样说：“John，我想再跟你确认一件事，到时候，如果你喜欢我们为你展示的产品，我知道你一定会很喜欢啦！（加上一点轻松的玩笑），在做最后决定前，你还会需要跟哪位确认吗？”藉由询问“谁”，你就可以避免得到一个简单的“是”或“否”的答案，这样，你就可以拿到其他决策者的名字。

一旦，你有这些人的名字，接着，你就告知John，因为我们将完整的说明所有资讯，建议所有有关的人士，都可以参加电话上的展示。（同时，请记住，销售支援的产品专员，可以进行多方电话会议以及提供萤幕分享给每一位客户）。

提及你的产品专员，绝对是必要的。成为网路中心经营者，最有价值的一点就是，你有一整个团队在背后支援你。你不是一个网页专家。了解你有一位支援你的同事，帮你处理相关事宜，当在你接触潜在对象时，你有会更有自信，你一定可以帮助他们的生意。你的顾客也会有同样的感受。

所以，当你安排会谈时，让你的顾客知道，你将会邀请产品专员在线上，向你跟你的顾客，进行完整的展示，我们的完整网站解决方案如何帮助他们的生意。如此一来，他们不只可以看到解决方案的价值，也可以看到解决方案背后的支援。



銷售支援 團隊

会谈的评论。当预约会谈时，有一个步骤是要请你输入评论。从一开始建立关系的对话中，向你的潜在对象收集一些资讯，是非常重要的。（比如：他们经营这门生意多久了？他们优先的广告资源是什么？他们现在有网站吗？等等）让我们的专员，从这些评论中的资讯，来准备电话会议。同时，我们也可以加入价格的意见，从你最低的定价到销售的定价。对我们来说，了解有多少议价空间是非常重要的。请不要长篇大论式写下笔记，请用逐条说明方式。

与产品专员一对一。在会谈之前的2-5分钟，你的产品专员将与你联络，检查你的注记，以及任何额外的重点，潜在客户的个人知识等等。