



注意事项

关闭手机

禁止录像或录音

有任何问题吗?

- 请将问题写下
- 等到该部分告一段落时再发问
- 若听到不懂的术语, 请举手发问, 我们会以不同方式表达, 让您了解

[UnFranchise.com >](#)
支援 与 训练 > 支持数据

您应该要有:
咨询表
B2B目录
营销手册
12周行动计划

**我们今天
学习什么内容?**

我们要学习如何利用一个简单且证实有效的系统, 让我们在网络中心和SG.SHOP.COM事业上获得成功

请以轻松心情开始! 这个训练其实非常有趣, 而且可以互动交流!

我们来看一下今天的内容!



产品

- 市场
- 购物年金与网络中心
- 产品优势
- 比较与案例研究

系统

- 团队与资源
- 目标设定
- 50
- 管理系统

事业建立

- 网络中心经营者
- 藉由网络中心拓展事业



产品

- 市场
- 购物年金
- 产品优势/营销手册
- 比较与案例研究



我们生活在一个电子时代

您都在哪里

- 看新闻
- 交朋友
- 做研究
- 找产品
- 找服务
- 玩游戏
- 听音乐
- 买书
- 买杂志
- 寻求建议

每个人都与网络连在一起
想想看，
我们都是某种方式、形式的网络消费者！

每人每天平均花费5.2小时在行动装置上

74%的人们更趋向于造访行动装置优化版的网站

网络生活

85%的消费者期望商家在社群媒体上表现活跃

每天有34亿笔Google搜寻，其中61%是来自本地搜寻

88%的消费者透过阅读在线评论来衡量本地商家的质量

世界就在在线

本地商家与团体都需要一个完整的解决方案

我们是合作伙伴
美安全球集团
美安网络中心
您

我们从事这项事业超过18年
我们为成千上万的客户提供服务
我们有上百名公司员工
我们在全球23个不同国家（地区）开展业务

websolutions
by M2 WebCenter

证实可复制的系统，提供小型企业一个有效的网络形象
我们一起帮助企业：

增加利润	提升生意的客流量
减少开支	增加互动
增加顾客的满意度	营销他们的生意



购物年金
 与 websolutions
by M2 WebCenter



业主会花钱吗？
 企业经营生意所花的钱比一般家庭多得多！

如果您可以帮助企业节省经常开支？
 如果您可以帮助企业就其经常开支赚取现金回馈？

事业成本

- 营销与广告
 - 网站、网域名、电邮地址
 - 搜索引擎优化(SEO)
 - 电子邮件营销
 - Google关键词广告
 - 社群媒体管理
 - 脸书广告
 - 其他付费广告
- 广告广告牌
- 促销商品
- 衣着服饰
- 软件 (POS系统、预约系统)
- 商家服务

- 保险、保固、法律与会计费用
- 技术升级
- 顾客赠品
- 设备
- 差旅住宿
- 办公用品
- 卫生与清洁用品
- 茶水间开支
- 食品与饮料
- 等等.....

业主需要先知道 为什么他们需要某样产品 他们才会考虑购买解决方案

营销手册
第一节：基本定义与数据
WWW.MAWC411.COM

业主需要为他们的网站、行动装置呈现的状态进行思考

如何带入流量、如何与顾客以及潜在顾客互动

Build My American Dream

- Website
- UI/UX
- Mobile Device
- Mobile Performance
- Analytics
- Conversion Funnel
- SEO
- Market Data
- Personal Attention
- Personalized

为什么响应式设计很重要？

为什么响应式设计很重要？
【许多智能手机的使用模式似乎是我们下意识的，习惯且自动的行为。】 - 赫芬顿邮报

根据专家的说法，每个人每天平均花费5.2小时在智能手机上。行动装置最佳化的网站对于吸引访客至关重要。

- 如果网读取时间太长，40%的使用者会离开网站
- 67%的使用者更倾向于在行动装置最佳化的网站上购物
- 74%的使用者更有可能再次造访行动装置最佳化的网站

有了网站之后，搜索引擎优化有多重要？

为什么搜索引擎优化很重要？
一个网站只有在人们找到时，才算是有效的网站。

- 33%的使用者点击进入第一个自然搜寻的结果
- 60%的使用者点击进入前三个自然搜寻的结果
- 50%的行动搜寻都在搜寻本地的结果，其中61%会产生购物行为



企业也真的需要使用社群媒体吗？

我一定要使用社群媒体吗？
您知道千禧世代的人每天看手机超过157次吗？美国人每天平均上网5.2小时，最受欢迎的活动是使用社群。20年前，人们借由印刷品获得最新的新闻和推荐，但现在他们借由社群媒体，这就是为什么企业需要社群媒体策略。

- 全球共有16.5亿个行动社群账户，每天新增100万位活跃行动社群使用者。
- 85%的消费者与企业活跃地使用社群媒体
- 71%拥有良好社群媒体客服体验的消费者可能会向其他人推荐自己喜欢的品牌



网络信誉管理？

我需要网络信誉管理吗？
越来越多的潜在客户使用Yelp, TripAdvisor等消费者评论网站来确定是否于此企业来往。企业可以祈求好运，希望没有负面的评论，或采取主动的方式来了解和维持正面的网络信誉。

- 88%的消费者阅读线上评论来衡量本地企业品质
- 在Yelp上有3.5颗星评级的餐厅客满的可能性只有3颗星的餐厅高出63%
- 52%的企业的线上资讯有不正确的内容

数据是整体的平均值
让我们来深入看看一些个案







我们有何不同



我们依据顾客的需求提供完整的在线营销策略及持续的支持



来看一下，我们的顾客拥有的各式工具和选择



不只是一个网站

 无限页面	 无限修改	 无限流量
 无限电子邮件	 网页内容存储空间 100G	 无限支持、修改和 升级

无限的威力

我们帮助业主解决他们目前面临的在线营销挑战。

绝佳的无限顾客支持

- 不限次数的协助修改网站
- 协助使用我们解决方案的所有功能与工具
- 一周7天、每天24小时服务
- 无比安全的网站托管设施 - 全年无休的安全监视系统，网站储存在多层高效能Dell PowerEdge服务器，数据中心的安全设计可免于火灾、洪水、地震、断电以及其他各种可能的灾害。
- 双层防火墙防护 - 使用Cisco PIX 防火墙





我们为什么比较好?
多国语言支持

多种语言支持:
网络中心的网站、后台管理系统以及我们所销售的网站皆提供英文、西班牙文、繁体中文及简体中文版本

销售支持、顾客支持和设计中心皆提供英文、西班牙文、中文及广东话的服务



- 澳洲
- 百慕大
- 加拿大
- 智利
- 中国
- 哥斯达黎加
- 香港
- 印度尼西亚

- 爱尔兰
- 澳门
- 菲律宾
- 新加坡
- 台湾*
- 英国
- 美国

*必须是台湾网络中心经营者

您的全球网络中心
您的网络中心可在全球美安市场国家与新兴市场计划国家销售网点!
您可以在本国赚取零售利润与业绩点数!

網路服務
競爭分析

当您与其他竞争者比较我们的产品，您会发现：

- 我们包含在每月套餐中的服务，在其他解决方案中要另行收费
- 竞争者可能没有提供我们有的服务
- 多元与高质量的支持

网路服务 竞争分析

	websolutions by m3	WordPress	GoDaddy	WIX.COM
COST/MONTH	\$7/month	\$5/month	\$16/month yearly contract	\$5/month
BANDWIDTH	Unlimited	Unlimited	Unlimited	20 GB
STORAGE	Unlimited	13 GB	Unlimited BUT 20 pg. Max	20 GB
TEMPLATES	Yes Free	Free + Paid Premium	Upcharge	Free + Paid Premium
SUPPORT	24hr Country, Phone, Email and Live Chat Pages, Content, Content	No phone support	Unresponsive Chat & Email	24hr, & Email support
DOMAIN	Use your own, or option to purchase a new one	Use your own, or option to purchase a new one	Use your own, or option to purchase a new one	Domain included, or option to purchase a new one
E-COMMERCE	Yes	N/A	Yes	Yes
EMAIL ACCOUNTS	Unlimited	N/A	Upcharge	N/A
REMOVE WATERMARK	No Watermark	Upcharge	Upcharge	Included
EMAIL MARKETING/CAMPAIGNS	Yes	N/A	Upcharge	N/A

EMAIL MARKETING/CAMPAIGNS	Yes	N/A	Upcharge	N/A
SEO	Yes	Plugins Only	Upcharge	Upcharge
SOCIAL MEDIA TOOLS	Yes	Plugins Only	Upcharge	Upcharge
ANALYTICS	Yes	Plugins Only	Traffic and sales only	Google Analytics
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)	Yes	N/A	N/A	N/A
WEBSITE EFFECTS	Yes	Plugins Only	N/A	Yes
PHOTO GALLERIES	Yes	Yes	Yes	Yes
WORDPRESS ORG BLOG	Yes	Upcharge	Upcharge	Upcharge
ONLINE APPOINTMENTS AND RESERVATIONS	Yes	Plugins Only	No	No

websolutions
by m3

网路服务 竞争分析

显而易见的选择!

- 我们的解决方案更实惠、专业、完整，提供更多支持。
- 此外，我们为企业主提供更多的解决方案，让他们自己选择他们想要的
 - 自己动手做
 - 技术支持
 - 专业服务



网站设计
您的网站设计不只反映您的生意并且决定您将如何与您的访客互动

选项一：技术支持
网站顾客有无限的技术支持

选项二：设计中心
购买设计套装。我们的设计师能在网络中心解决方案的平台帮您完成专业的网站设计

www.mawebcenters.com

设计中心

所有套装均可在网站启动时一起购买，其费用可并入网站售价

设计中心套装售出后的两个工作日之内，负责的项目经理会致电购买套装的客户，开始进行设计

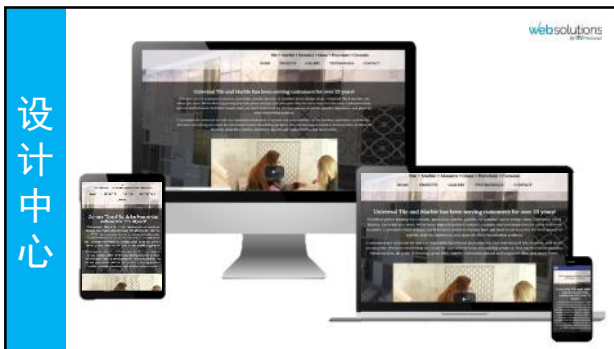
开始索取相关信息、文件、图像及授权，以利执行项目

我们的团队表现卓越，他们会确认项目持续进行，且满足客户需求



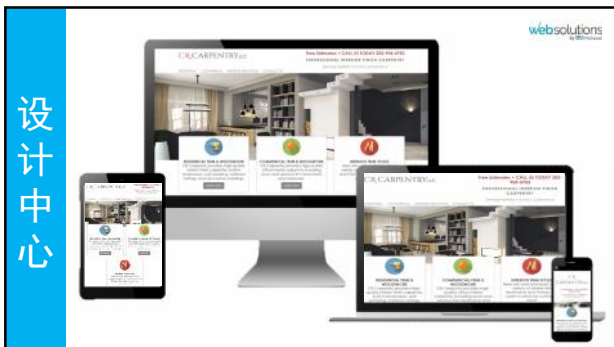
设计中心















社群媒体
社群媒体管理、网络信誉管理、高级脸书广告

数位营销
本地搜索引擎优化、区域性搜索引擎优化、Google广告、内容撰写、Wordpress.org

网站管理
基本会员每月代管
一般会员每月维护和管理套装
管理会员每月维护和管理套装

可于超连锁事业账户，支持数据下载
各项产品销售价格、BV和零售利润表





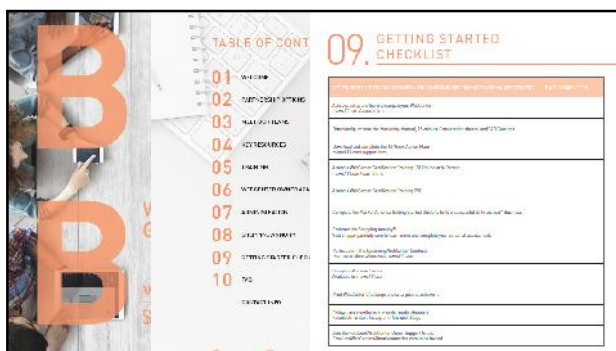
系统 团队与资源
目标设定
5个C

专业团队

















B2
DEVELOPMENT

B2 SERVICES CATALOG

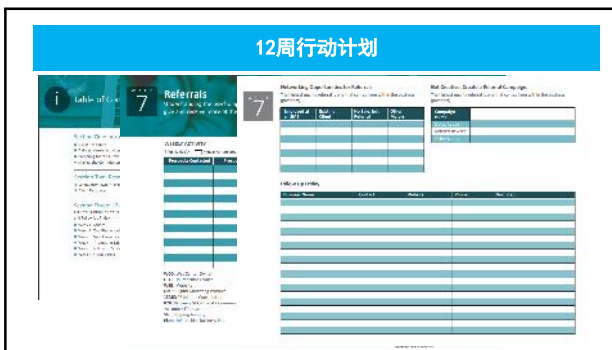
websolutions
SHOP.COM

B2B服务目录
重点说明我们公司提供的**所有服务**

下载
WWW.MAWC411.COM > DOWNLOADS

websolutions
OF MAWC

12周行动计划



The dashboard displays a 12-week action plan with columns for 'Week', 'Start', 'End', 'Status', and 'Complete'. It includes a 'Referrals' section with a list of items and a '7' indicator. The interface is clean and professional, using a blue and white color scheme.

特色与优势指南



The guide features several sections with icons and text, including 'Responsive Web', 'Mobile App', 'Visibility & SEO', and 'Social Media'. It also includes a photo of a woman standing next to a 'Tech Solutions' sign. The layout is modern and informative, designed to highlight the company's strengths.



策略计划周
现在您了解您所有的资源了，
让我们来计划获利能力

短期目标
您的短期财务目标，可设定为
增加您的超连锁事业现金流（零售利润）

长期目标
您的长期财务目标，可设定为
增加永续收入
(MPCP管理业绩红利计划)

**来看一下
赚取收入的潜力**

零售利润

BV

成长潜力

网站销售的平均零售利润
美国、加拿大、澳洲、新加坡：\$1,000
英国：£700
香港：HK\$7,700
台湾：NT\$32,000

BV
网站销售：230 BV
活跃网站客户：30 BV/月
数字营销产品销售：5-100 BV与零售利润/月

您有哪些短期目标？



事业目标

- 旅行费用
- 让事业获利
- 会议/训练课程
- 试用更多产品
- 帮助潜在对象起步

个人目标

- 家庭度假
- 偿还信用卡债务
- 假期购物
- 业余消遣
- 单次费用

举例

全家明年去迪斯尼世界度假，
预算费用约新币5千 - 6千

(我相信您可以用比较便宜的方式，不过我们先用这个数字开始)

我们如何负担这个费用，并透过我们的事业来达成目标？

让我们保守估计
费用为6千，每笔销售有\$1,000的利润

这表示平均销售6个网站，就能完全支付全家的度假费用！

这适用于任何有固定费用的目标。

将您的目标数字除以每笔利润，
就等于您需要销售的网站数量

*此计算中假设每个人平均以同等频率访问，且为同一地区且以同等频率访问的人。此计算基于平均访问频率及平均访问人数。实际访问频率及访问人数可能会有所不同，请根据实际情况调整。

您有哪些长期目标？



<p style="text-align: center;">事业目标</p> <ul style="list-style-type: none"> 永续收入 超连锁店主级别 复制事业 帮助其他人达成他们的目标 	<p style="text-align: center;">个人目标</p> <ul style="list-style-type: none"> 房子、车子、生活方式 时间自由 教育 创办慈善事业 遗产
--	---

每个网站销售产生230+ BV

每个活跃客户产生5、30或35 BV/每月

数字营销产品产生额外的业绩点数及零售利润

增加顾客消费类别

您的顾客购买了一个网站之后，他们又想要营销网站

销售项目	零售利润	BV
网站销售	\$1,049	200 BV 30/ 每月
SEO 搜索引擎	\$36.40	75
总销售利润	\$1,153	364 BV
总循环利润与点数	\$67.60/ 每月	89 BV/ 每月

您可以网站销售或是数字营销产品销售开始发展关系，增加顾客的消费类别

您的组织

在我们的事业系统中
您不希望您的「主修」分散了
您建立事业的注意力

团体业绩点数
来自顾客销售的BV和IBV本身就是「自动购货」的性质
加总结果如何？

购物年金
网络中心经营者会花钱吗？
您顾客的开支与一般家庭相比如何？

终极目标是要复制「基本十顾客，七人强」
我们看一看，做为网络中心经营者，如何达成此目标

<p>每一笔销售还可以带来 起始的230 BV 及每月30 BV</p>	<p>这代表只要有10位活跃的 网站客户，每月就能 产生300 BV</p>
<p>而且这表示，从所有的首 次销售就可以累积 2,300 BV</p>	<p>在设定长期目标时， 要记得将BV列入计算</p>

业绩点数零售目标
每月至少300 BV

多数超连锁店主：
10-15位优惠顾客累积300 BV

网络中心经营者
30 BV × 10位活跃网站顾客 =
300 BV/每月

最低组织要求

150 GBV 150 GBV

P-50 BV P-50 BV

P-50 BV P-50 BV

仅以个人最低使用为例
没有顾客
小的增长倍数

组织达成「基本十顾客，七人强」

1200 GBV 1200 GBV

P-100 BV C-300 BV P-100 BV C-300 BV

P-100 BV C-300 BV P-100 BV C-300 BV P-100 BV C-300 BV P-100 BV C-300 BV

**个人使用与购物年金
每月活跃顾客
更为可观的增长倍数**

示范：写下您的目标

您想要达成什么目标：短期

- 年中零售额达到100000
- 新增会员数量：10000
- 会员活跃度提升：50%

决定在接下来的90天内，您需要付出努力的三件事情

- 1. 提升会员活跃度
- 2. 增加会员数量
- 3. 提升销售业绩

您想要达成什么目标：长期

- 实现零售额1000000
- 新增会员数量100000
- 会员活跃度提升80%

一年后，您想要您的超连锁事业达成什么

- 1. 提升会员活跃度
- 2. 增加会员数量
- 3. 提升销售业绩

我们销售什么？

科技？

我们销售会谈

优势？

会谈？



这个证实可行的系统
建立于销售会谈，
再借力我们的专业团队，
协助您处理疑难问题

这就是「转介接触法」

简单与有效

提醒您
专业团队包含：


 产品专员


 设计中心与数字营销团队


 顾客服务



5个C

最成功的网络中心经营者执行以下5个步骤以产生有质量的会谈与顾客

- 候选人(CANDIDATES)：确认候选人名单
- 现状(CURRENT)：候选人研究
- 联络(CONTACT)：联络候选人
- 咨询(CONSULT)：进行15分钟咨询
- 结单(CLOSE)：产品专员帮您完成销售





您认识谁？ 一次填入一个行业，逐栏填入				
	姓名-职位	电话/电子邮件/地址	联系人/直接领导	与您的关系
餐厅				
承包商				
律师				
健身房				
美容院				
汽车修护				
牙医				
医生				
园艺				
零售商店				
社团				
教会				
其他				

建立名单工作坊

姓名	公司	职位	电话	电子邮件

由您的名单开始
选择一个产业
如「服务业」
逐项填写



现状

GOOGLE 候选人以了解他们的目前在线的状态
 激励自己打电话给他们并准备好问题来询问他们



成功的网站

- 品牌**
他们有没有清楚的定位
- 正确的内容**
顾客期望看到最新的内容
- 使用者经验**
到访者应可以轻松地浏览和操作网页
- 受众**
为既有及潜在顾客所建立

为什么?

- 40% 如果网站读取时间太长
40%的人会离开
- 67% 在行动装置友善的网站
顾客购买机率提高
- 74% 顾客较倾向再次造访行
动装置友善的网站

DID YOU KNOW?

您知道吗? 当您用手机在Google上搜寻某一个字时, Google只会推荐适合手机浏览或响应式的网站



3种出现在 搜寻结果的方式

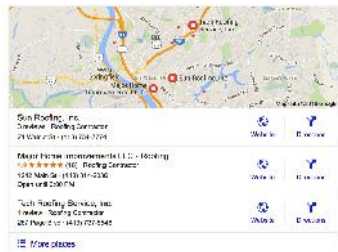
付费位置 / 广告



广告
Google广告就像是网络上的告示牌。当您搜寻字词时, 广告就是您第一个看到的地方

广告与以下字词相符
公司名字、网站、联络信息、关键词、评论、卷标 “广告”

本地商家名单



自然排序
显示所有相关的结果
(例如: Roofers in or near Springfield)

出现在广告之下

本地商家排列与以下字词相符
商家名字、网站、联络信息、
Google地图位置、评论、当您点选
更多地点，您可以看到更多数据

出现好的本地排名的方法

确认您的排名!

- 根据Constant Contact调查350个商家
- 50%商家出现不正确的排名
- 49%商家从来不确认他们的排名



自然排序的位置



其他排序结果与以下字词相符
商家名字、网站、联络信息和关键词/评论

出现在广告之后与本地排序

自然排序结果
您的网站页面 (根据您的网站内容、
页面卷标、关键词)

外部网站、评论网站、社群媒体、其
他网站或有提及您生意的文章

在社群媒体上宣传推广

- 每周都有最新、最相关贴文吗?
- 好评/见证
- 最新消息与公告
- 近期照片
- 活动
- 顾客贴文
- 赞、留言、互动



研究候选人时该注意什么?

利用1-2分钟的时间研究潜在对象
 举例: Google您最喜欢的餐厅并写下笔记:

- 他们现在有网站吗?
- 网站有什么好的地方吗?
- 网站有一直在更新吗?
- 他们有使用社群媒体吗?
- 他们的竞争者有网站吗?

现状调查工作坊

- Google搜寻得到他们的网站吗?
- 用手机搜寻得到他们的网站吗? 排名如何? (商家信息、广告、自然搜寻)
- 他们的竞争者有网站吗?
- 网站信息是最新的吗?
- 他们的网站是响应式的 (适合手机浏览) 吗?
- 网站有无展现出他们的产品、服务与形象?
- 他们有顾客见证吗?
- 您可在网站上提交意见、预约或互动吗?
- 他们有使用社群媒体吗?
- 有无评价? 评价内容如何? (网站上、Google、Angie's List、theKnot、脸书)



联络
了解您的候选人以便开启话题后，就要开始接触他们
如何联络？

决定联络方式

最好的联络方式是您的候选人喜欢的/联络得上的方式：
电话、简讯、社群媒体

联络的目标：

开启话题并了解：

1. 是否有需求？
2. 我们可以帮助他们满足需求吗？
3. 他们愿意进行15分钟咨询吗？



对话营销！

请记住，发问的人可以掌握整个交谈的内容

如果我提出有关于他们的生意和网站的问题，那么猜猜我们会谈论什么？他们的生意和他们的网站！

1. 社交
2. 工作如何？ /生意如何？
3. 您的网站运作得如何？

您问了问题之后，会发现他们的答复不外乎以下的答案：

他们没有网站
这很好！现在您就能帮助他们了！

网站很糟
这更好，因为您就能帮助他们了

我正在架设一个网站
这很好，问他们经营了多久的时间

网站很好
当然很好！问几个问题，如果他们不需要帮助，您只需在六个月后再跟进追踪即可

网站很好

继续问几个问题

- 您最喜欢现在网站的那一部分？
- 有什么地方，您希望您的网站拥有的功能，但现在没有办法做到的？
- 您如何营销网站？
- 您有经营社群媒体吗？
- 您有在Google上打广告吗？

网站很糟

继续问几个问题

- 有什么问题吗？
- 您的网站有什么地方功能不足吗？

他们没有网站

继续问几个问题

- 您想过架设一个网站吗？
- 为什么您不想要有一个网站？
- 没有架设网站的原因？
- 您如何营销您的生意？
- 您有经营社群媒体吗？

正在架设网站

继续问几个问题

- 很棒！是谁帮您架设的网站？
- 您已经进行多久了？
- 您有考虑其他选择吗？
- 您目前如何营销您的生意？



对话营销!

关键是倾听并找出您可以帮助他们的方法!

您可能以为您的候选人会购买网站,但经过对话后,他们可能需要的是社群媒体管理!



开发陌生市场

陌生市场=潜在对象
您目前尚未与其建立关系

电话陌生开发:

- 不好玩
- 没有效益
- 不受欢迎
- 最快让网络中心经营者放弃的方式
- 「我在卖东西,我希望您买」

在陌生市场中建立人脉
不是作电话陌生开发

如何在「陌生市场」中找到新的潜在顾客



建立关系
目标是让他们认识您、喜欢您并信任您

您能举止得体,并且友善、和气又关心他人吗?
您有共同点吗?
您住哪?做什么?认识谁?
您为什么在这里? 您可以提供什么帮助? 您是做什么的?
您可以和谁谈?

电话「陌生」开发



要知道，企业每天都会收到无数的推销电话：供货商、广告、清洁服务、用品促销等



您要如何与众不同、展现价值？
建立关系！

建立关系/预约会谈

重点

1 我时间不多
打电话给您是因为 _____

2 指导
(您在事业上非常成功)

3 我想和您见个面，一起了解您的事业，同时和您分享我的工作，希望建立一个推荐的关系。

4 您可能对我的服务有兴趣，也可能不会，这都没关系。

5 不过，我很确定我们都对彼此有帮助。什么时候可以见面？

强而有力的介绍 您是做什么的？

非主修网络中心：
我和一间公司合作，
帮助企业节省开支同时增加收入

主修网络中心：
我是营销顾问，我帮助企业节省开支
同时增加收入



您是做什么的？

- 「我协助企业有效利用因特网，增加营收」
- 「我的公司与企业合作，让企业通过因特网，进行有效的营销」
- 「我协助企业有效利用因特网，降低广告费、节省支出」
- 「我的公司帮助企业有效利用因特网，增加销售、进入新市场，藉此发展与成长」

答案无限。还有哪些可能的答案？



对的时机

预约会谈的时机

当您已经问了3或5个问题，同时知道问题的症结所在

您的潜在对象向您发问 = 购买迹象

此时针对他们的问题提供解决方案

订定会谈！

「Joe，您知道吗？我跟一家很棒的公司一起合作，他们有一个专门的部门，在帮助小型企业做因特网生意。我很乐意帮您预约15分钟咨询，看看我们是否能在XYZ方面帮助您。您什么时候有空？」

防止取消与失约

确定的预约

您是否预见到您有什么其他安排会让您无法按时赴约?

我们都很忙,我想确认这个会谈的时间不会改变。

守信的专业人士

我不会浪费您的时间。我相信您也不喜欢被人在最后一刻取消或被放鸽子,我也一样。我很期待_____的会谈。

预约咨询示范



现场示范

我扮演网络中心经营者
您扮演业主

形容一下这位「业主」以及目前您与他们的关系

形容一下您预计怎么联络这位业主 (打电话、亲自拜访)

预约咨询示范

您扮演网络中心经营者
我扮演业主

形容一下这位「业主」以及目前您与他们的关系

形容一下您预计怎么联络这位业主 (打电话、亲自拜访)



角色互换示范

安排咨询工作坊



与课堂上的另一位您不认识的学员，两人一组开始练习

轮流扮演网络中心经营者

熟能生巧！
情绪镇定/表达流畅
从容不迫
言谈风趣
从错误中学习
一定要跟进追踪潜在人选/和产品专员预约会谈

团体练习



咨询

排定一个15分钟咨询
网站设计与管理、数字与社群媒体营销

15分钟咨询：高质量的会谈



咨询

1. 提升会谈质量
2. 建立关系

可咨询项目

1. 网站设计与管理
2. 数字与社群媒体营销
3. 企业支出



表现出有兴趣

当您聆听时，就能取得对方的信任

越是能让他们开口聊天，您就更有机会帮您自己了解他们的需求

您就更有机会帮助他们解决问题



您觉得您是哪一种人？



令人觉得有趣

- 说明型
- 简报型
- 推销型
- 演讲型
- 自我介绍型
- 直接型

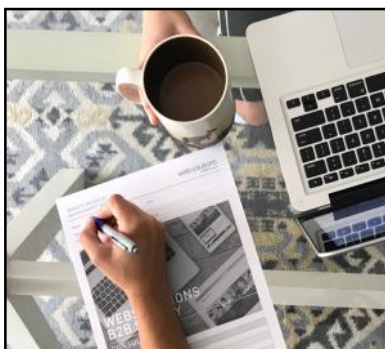


对他人感兴趣

- 聆听
- 提问
- 销售信息 / 会谈
- 谈论潜在人选
- 倾听的艺术：
 - 认同
 - 覆述
 - 体贴的评论



事实上，对他人有兴趣的人
才是一个真正「有趣的人」



进行咨询的诀窍

- 写下所有回答
- 不要讨论解决方案
- 聆听
- 藉此发现所有决策者
- 让他们对得到解决方案（和产品专员会谈）感到期待



建立关系

- 不要用话术推销事业!
- 问问题, 让话题围绕在对方身上
- 当您表现出关心, 很开心, 对他们的事很有兴趣时, 对方会被您吸引
- 人们会相信您



结单

与产品专员预约销售会谈
他们会为您完成销售

预约下一次会谈

这是一场成功的会面, 如果跟进追踪已安排好	将您的行程时间空出来, 并预订下一步行动	针对他们的需求, 和产品专员预约会谈	真诚地互动沟通, 转荐顾客给他们, 并继续保持关系
-----------------------	----------------------	--------------------	---------------------------

提及产品专员

这正如推荐他人一样简单！

向推荐对象强调，您在跟一家很棒的公司合作！

您针对问题提供解决方案！

免除您回答问题的压力

提及产品专员

您所说的取决于您在谈话和咨询中得知的信息！利用这些信息建立顾客和产品专员会谈的动机

安排会谈

我们会解说如何使用管理接口中的销售行事历功能

1. 登入您的网络中心
2. 点选安排销售会谈
3. 按照以下步骤安排销售会谈。设定完成后，产品专员将在排定的时间致电给您并邀请您的候选人加入通话

与产品专员联络沟通

产品专员将在会议时间开始前几分钟先打电话给您，与您确认您曾输入的备注信息

您可以在会议进行间与产品专员实时沟通！利用GoToMeeting Chat这个功能，可帮助您在会谈期间传递重要讯息给产品专员，而又不须打断谈话。请注意，请私讯产品专员！！（请勿按下「回复全部」）

边听边学边赚钱！

参加销售会谈



下一步是什么？

- 产品专员将为您完成销售或与您跟进，直到完成销售
- 寄送跟进追踪的工具/B2B服务目录（也是很好的介绍工具）
- 完成销售后，您会收到一封电子邮件恭喜您销售成功
- 做一位「顾客经理人」
- 您的顾客将会收到一通欢迎电话向他们介绍平台服务



CONTACT US



顾客服务经理人的诀窍

- 以电子邮件或电话联络
- 和他们一起使用设计精灵
- 和项目经理合作
- 确认预约教学，向介绍他们如何使用信息面版
- 网站上线时，为顾客宣传
- 提及技术支持！（分享或寄送图文电子邮件）
- 在对的时机提供他们名单

复习5个C



候选人(CANDIDATES): 确认候选人名单

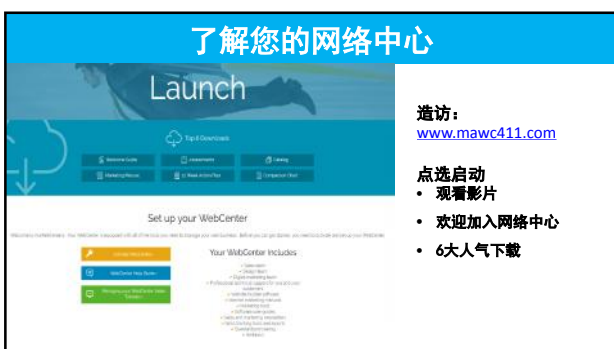
现状(CURRENT): 候选人研究

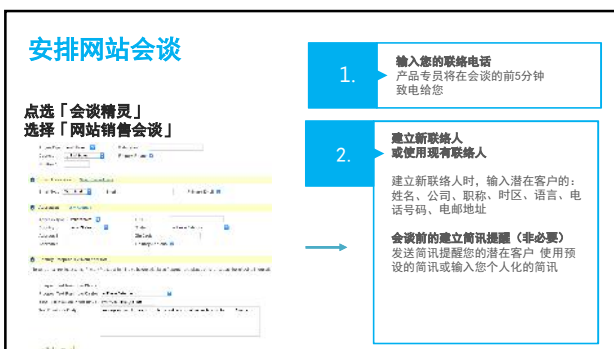
联络(CONTACT): 预约会谈

咨询(CONSULT): 15分钟咨询表

结单(CLOSE): 提及产品专员







安排网站会谈

3. **输入其他与会者**
 可在此填入欲加入此会谈的其他决策者

4. **公司名称与行业**
 选择网站名称（仅供我们数据参考用）
 输入公司名称、语言/地区、行业，并选择一个网站设计作为示范之用 建议选择响应式设计 如果选单中没有您的行业，请选择「一般商业」

安排网站会谈

5. **网站设立成本与付款选项**

- 选择「网站设立成本」
- 「设计中心奖励」
 - 如果选择提供奖励，将从零售利润中拨出
 - 如果选择不提供奖励，金额将算在网站设立成本之外
- 「设计中心升级建议」
 - 金额算在网站设立成本之外，不影响您的零售利润
- 「批发设立成本」
- 「我的设定利润」：显示您将得到的利润
- 「默认分期付款选项」：一次付清/分期
- 「网站每月服务选项」：NT\$640 / 2528 / 4770

安排网站会谈

6. **输入业绩点数设置**
 输入销售放置 ID 和分中心

- 为网站销售
- 「循环网站放置 ID」
- 「设计与数字营销产品放置 ID」

业绩点数放置注意事项

- 放置有效的位置
- 销售完成后，您会收到一封电子邮件，并可在 24 小时内更改放置位置
- 如果您指定的放置位置无效，将默认为您的 001

安排网站会谈

7. 选择日期与时间
选择日期后，从下拉选单中选择时间

8. 确认会谈
会谈、潜在客户和您的联络信息


9. 在评论栏中备注
分享有助产品专员了解潜在客户的讯息，和/或上传15分钟咨询表



安排网站会谈

10. 同意与完成预约

- 与产品专员预约有效的会谈非常重要
- 在完成会谈设定前，您必须同意条款与守则



安排数字营销产品会谈

点选「会谈精灵」并选择「数字营销产品DMP展示」
在10个步骤中，除了步骤4和5之外，其余步骤皆相同

4. 选择产品

- 本地搜索引擎优化及区域性搜索引擎优化
- Google Adwords
- 脸书广告
- 社群媒体管理
- 网络信誉管理
- 内容撰写服务

5. 输入潜在客户信息

- 他们的生意的基本信息
- 竞争者的信息
- 社群媒体帐户



移动版销售行事历

或利用手机约定销售会谈！

- 没错！
- 从您的手机前往m.mawebcenters.com您就可以登入您的网络中心并向产品专员预订一个会谈！

信用卡付款

销售完成后约2-3周
您便可以获得此笔收入





会在信用卡交易完成当天，
依照标准流程分发业绩点数



目前，对于电子支票，BV将在8至10天的
银行持仓结束后寄出，并在8天左右寄出


*E-CHECK仅适用于美国

*请注意：您在24小时内可更新首次销售或每月循环费用的BV放置位置

信用卡付款							十月
周日	周一	周二	周三	周四	周五	周六	
27	28 网站成交	29	30	1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10	
11	12	13	14	15	16 分派销售利润	17	
18	19	20	21	22	23	24	
25	26	27	28	29	30	31	

分期付款的利润分发方式相同
您的顾客何时支付费用以及您何时可以领取佣金

每月	付款	您的佣金
第1个月	保证金 (成本+任何加购项目) 每月管理费	2-3 周以后, 支付零售利润 200 BV 增加的BV与零售利润 / 其他产品
第2个月	1/3的网站设立费余额 如有加购其他产品每月管理费	2-3 周以后, 支付零售利润 30 BV 增加的BV与零售利润 / 其他产品
第3个月	1/3的网站设立费余额 如有加购其他产品每月管理费	2-3周以后, 支付零售利润 30 BV 增加的BV与零售利润 / 其他产品
第4个月	1/3的网站设立费余额 如有加购其他产品每月管理费	2-3 周以后, 支付零售利润 30 BV 增加的BV与零售利润 / 其他产品
第5个月	一般会员每月维护和管理费	30 BV 增加的BV与零售利润 / 其他产品



购买收据-授权表格
信用卡支付必须签名并通过电子邮件发送到
BILLING@MAWEBCENTERS.COM和
SALES@MARKETSINGAPORE.COM.SG

具每位客户签名的 购买收据非常重要	有助于保障您 和您的事业
完成交易后 您的客户签署了发票/ 购买收据吗?	此为透过系统证明客户 同意并完成此笔销售的 方式




事业建立 | 网络中心经营者
分享事业机会
藉由网络中心拓展事业

美安网络中心计划提供一个系统

即刻产生现金流!	建立成功的 超连锁事业
----------	----------------

网络中心计划

谁适合这个计划？ 每个人！
网络中心经营者可以销售网络中心产品、享有网络中心计划提供的优势和专业团队

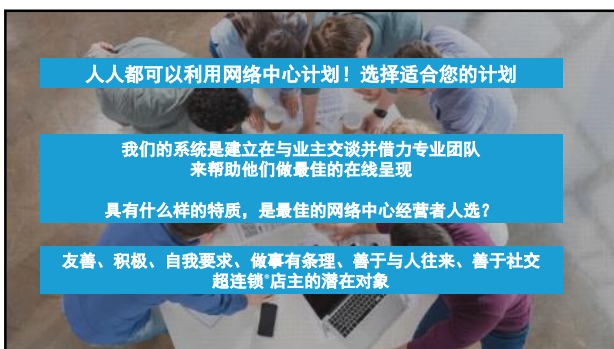


人人都可以利用网络中心计划！选择适合您的计划

我们的系统是建立在与业主交谈并借力专业团队来帮助他们做最佳的在线呈现

具有什么样的特质，是最佳的网络中心经营者人选？

友善、积极、自我要求、做事有条理、善于与人往来、善于社交
超连锁店主的潜在对象



第一步是展示超连锁事业
最大的收益来自于业绩管理红利计划 (MPCP)



分享事业
超连锁事业说明会投影片
回答问题
重点：美安网络中心是独家品牌

将第一要务当作第一要务

分享网络中心商机的三种方式

www.mawc411.com > Evaluate

1. 下载投影片并展示
2. 参加网络中心概论课程
3. 观看概论课程影片

这与我们进行计划展示的方式非常类似。您可以自己展示计划、参加概论课程或观看概论课程的影片

介绍我们的服务

01 STRATEGIC STRATEGIES
营销手册

B2B SERVICES CATALOG
B2B 目录

Features & Benefits Guide
特色与优势指南

YOUTUBE

www.YouTube.com/MAWebCentersOfficial

- 许多针对顾客的播放列表:
- 功能
- 数位营销高峰会
- 客户教育系列
- 数字营销系列
- 线上学习

部落格:
BLOGMAWEBCENTERS.COM

- 我们为企业提供全方位的解决方案
- 您有本地人脉
- 可利用的部落格文章：数字营销、为不同行业所写的专文、网络营销建议和最佳作法

MAWEBCENTERS.COM

MAWC411.COM

产品与服务
我喜欢这个产品与服务吗？它们有市场吗？

获利能力
这个机会背后的潜力有多少？

系统
这个系统如何运作？

支援
有哪些支持可帮助我的事业成长？

如何起步
我有哪些起步选择？

了解这些内容且做出一个经过深思熟虑的决定，是非常重要的。让这个决定帮助您进入这个事业，而不是由您独自创造一个新事业。

与网络中心经营者拓展事业，能帮您的组织产生极大利润！



让网络中心经营者正确起步是很重要的！

复制是成功的关键

复制产生的影响深远，正面或负面效应都会随复制加倍

如果无法复制，就不要进行！



总结 行动要项 问与答



启动并设定您的网络中心
www.mawc411.com > Launch

网络中心授权训练
在线或实体课程
www.mawc411.com > Learn

下载并完成
12周行动计划
www.mawc411.com > Support > Downloads

进入系统
参加网络中心竞赛/活动
借力团队和专业人士
打造坚实的超连锁事业

采取行动的时候了!
5个C真的是再简单不过了

准备
确保您下载和/或订购了您需要的重要工具：
15分钟咨询表、B2B服务目录、
12周行动计划、营销手册


跟随系统
设定目标、5个C、借力团队、重复

藉由网络中心拓展事业
招募网络中心经营者和网络中心专业人士以产生更多团体业绩点数和稳固的超连锁事业伙伴

开始销售解决方案前，您必须拥有一个网络中心!
登入您的超连锁事业账户和搜寻「网络中心」

课后评量

wcteval.mawc411.com



「3分」表示符合您的期望

请写下意见
当您给「1分」或「5分」时，请在意见栏填写原因
评分时，只可使用数字1到5
「0」、「6」或1到5以外的任何其他数字均为无效
请确保评量表的上面部分和下面部分都要填写

欢迎提供建设性的意见，让我们改进

所有意见均列为机密，若您希望讲得知道您的意见，请将意见写在「讲师评核」