

# markethongkong WebCenters

## 起步指南

本指南用於幫助超連鎖店主啓動其美安網路中心事業。

在使用本指南時，一定要**同時**參看美安公司的起步指南。網路中心起步指南設計目的在於幫助你利用美安網路中心的專業支援以複製更多的銷售增長，並為你和你的團隊物色/招募人才。

# 恭喜你！

達到你的短程和長程財務目標的一個極好方式，就是藉助網路中心來發展你的美安超連鎖事業。

美安網路中心提供一個簡易、確實可行並可複製的系統，讓你增加銷售額，找到事業人選，並幫你管理事業的成長。只要你能努力執行這項確實可行的計劃，你就掌握了美安網路中心和美安事業成功的關鍵。完成這些活動一定要持之以恆，同時還要全面執行成功五要訣，這樣才能建立健康成長的銷售和經銷組織。

## 目錄

1 態度與知識

2 目標設定

3 零售

4 物色與招募

5 跟進與複製



Facebook.com/OfficialmaWebCenters



@officialmawc411



OfficialmaWebCenters.blogspot.com

## 美安網路中心資訊

技術支援 3071-5081  
help@hkwebcenters.com.hk

銷售支援 3071-4861

設計中心 dc.hkwebcenters.com.hk

美安網路中心  
行銷手冊 www.hkinfo.com.hk

上線獨立購物顧問：

推薦人：\_\_\_\_\_

電子郵件：\_\_\_\_\_

電話號碼：\_\_\_\_\_

本地網路中心授證輔導員：

姓名：\_\_\_\_\_

電子郵件：\_\_\_\_\_

電話號碼：\_\_\_\_\_

即將開始的培訓：

網路中心授證訓練：\_\_\_\_\_

成功五要訣訓練：\_\_\_\_\_

地方研討會：\_\_\_\_\_

新經銷商訓練：\_\_\_\_\_

授證經理級訓練：\_\_\_\_\_

其他培訓：\_\_\_\_\_

**承諾：**我承諾在今後一年中努力經營超連鎖事業。

在你起步之前，你需要啓動並設定你的網路中心：

1. 進入 [www.hkinfo.com.hk/gettingstarted](http://www.hkinfo.com.hk/gettingstarted)
2. 按照步驟正確完成你的網路中心設定並使用其中的工具。

## 培訓與支援

參加及/或觀看網路中心授證訓練。

1. 進入 [www.unfranchise.com.hk](http://www.unfranchise.com.hk) 網站，點選“會議搜尋”查看即將舉辦的訓練。
2. 進入 [unfranchisetraining.com](http://unfranchisetraining.com) 網站，觀看線上網路中心授證訓練。  
點「美安台灣公司經銷商訓練資料」  
點「首頁」  
網頁往下拉到「網路中心授證訓練」

透過我們的培訓系統，你會：

- ✓ 知道如何使用你的網路中心
- ✓ 了解我們的產品對你的顧客有何價值
- ✓ 獲得有關更先進銷售技巧的知識
- ✓ 學到藉助網路中心建立超連鎖事業的基本要點
- ✓ 增強信心，提升形象

## 擬定「這是什麼」的回答

當你的談話對象是潛在顧客時，你對「這是什麼」的回答會因你所選擇的接觸方法而異。每個人一開始都應該使用簡易銷售法，因此他們的回答會接近這樣：

「Jane，你知道這不是我的專長，但與我合作的公司有個部門，裡面有很多負責網站的專業人員，他們可以在網站相關方面幫你。如果你有興趣了解更多資訊，我可以幫你約個時間和他們談一談。」

## 擬定「這是什麼」的回答

當你的談話對象是潛在事業夥伴時，你對「這是什麼」的回答就會如同你在回答「美安公司是什麼？」的答案是一樣的。你的回答可以包含關於藉助網路中心之力發展事業的陳述。

「美安公司是一家產品代理與網際網路行銷公司，專門從事社交媒體購物。其中有一個部門專為中小企業提供網際網路行銷解決方案。如果你選擇全力與這個部門合作，專精在這個領域的話，將會有相當大的獲利潛能。」

## 2 目標設定

**A. 我的理由：**我建立自己的超連鎖事業的主要因素。

確定你建立事業的因素。這些因素會激勵你在創業過程中經得起事業起伏的考驗。

**B. 短程目標：**你主要的「固定成本目標」（具體目標）是什麼？例如：與家人一起度假，付清信用卡開支，購買筆記型電腦。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

**短程目標**可以藉助**零售利潤**達到。

網站銷售平均產生HK\$7,800元至HK\$9,360元零售利潤。

將你的短程目標除以HK\$7,800元，即可確定需要多少次銷售可以達到你的目標。

例如：HK\$39,000元債款 / HK\$7,800元 = 5。只需5次銷售即可讓我達到我的目標！

你的短程目標金額：\_\_\_\_\_

達到目標所需要的銷售量：\_\_\_\_\_

**C. 長程目標：**你的「長程目標」是什麼？例如：退休生活，有更多時間陪伴家人。

1. 你需要在管理業績紅利計劃下賺多少錢才能達到你的長程目標？\_\_\_\_\_
2. 需要賺取多少BV來獲得這些永續收入？\_\_\_\_\_
3. 需要多少人來實行「基本十顧客，七人強」？\_\_\_\_\_

請記住：

你從每次銷售中先賺取230 BV。

除此以外，每月每位客戶能讓你賺取30 BV，他們在每個月都是你的客戶。



## 運用簡易銷售法

**你要把這份名單記在心裡，一如往常，開始一天的工作與行程，並在很平常的氛圍中開啟對話。**

運用簡易銷售法就像你向人推薦你所喜歡的一家餐館一樣。你不必宣稱這家餐廳是你開的，或者菜是你煮的，或是你親自服務的。你只是在作轉介！

**例如：**你的朋友是一家建築公司的業主。你在看足球賽的時候見到他，問他日子過得如何。後來你可問他「生意如何？」，「你的網站最近運作怎麼樣？」，再問幾個別的問題，然後在時機成熟時，你會說：

「約翰，你知道這不是我的專長，但與我合作的公司，有個專門的部門，裡面有很多負責網站的專業人員，他們也許能幫你解決網站的問題。如果你覺得有興趣，我願意幫你 and 他們聯絡。」

確定這位業主何時有空，約定會談時間。

## 下一步是什麼？

1. **銷售支援部門：**幫你完成會談並幫你銷售網站！
2. **設計中心部門：**幫你的顧客設計網站！
3. **顧客服務部門：**提供您的客戶後續的技術服務！
4. **你：**從銷售中賺取零售利潤和BV！

你要做的只是，關注你擬定的名單，作轉介，並約定會談。

## 藉助網路中心成功零售的秘訣

1. 多提問題！
2. 當一個好的聆聽者！
3. 作轉介應基於你已了解的事實：美安公司是一家成功的公司，藉助網路中心的解決方案即可達到美安公司的高標準！
4. 約定會談！
5. 跟進並繼續與客戶建立穩固的關係！

\*\* 請記住：你的網路中心具備客戶關係管理(CRM)工具，可用於幫你追蹤顧客和潛在顧客的訊息，以及你與他們之間的通訊！

## 物色顧客以發展事業

- 請記住，你除了幫助中小型企業利用網站之外，你本身也是一位網際網路創業人士。
- 所有業主都會有開銷。既然他們要為企業開銷，何不邀請他們於購物同時賺取現金回饋呢？
  - 成為優惠顧客！
  - 評估事業！

保留一份你的顧客名單，一有機會就和他們接觸！

姓名	優惠顧客	評估事業	引薦他人

## 物色網路中心用戶以發展事業

符合下列條件的人士可成為網路中心計劃與美安事業的最佳人選：

- 待人友善的人
- 專業人士
- 交遊很廣的人
- 積極進取的人
- 願意努力工作以增加收入的人
- Y世代
- 願意開展事業但缺乏資金的人
- 你願意與其合作以建立超連鎖事業的人！

\*\* 在進行物色與招募時，請記住將你的人選列入潛在人選關係管理工具(PRM)。





## 為銷售作跟進

有效的跟進：

- 列出曾經接觸過,談論有關預約會談的對象。他們的回應是什麼？
  - 他們的回應是什麼？
  - 我應該在何時再次聯絡？
  
- 列出有會談過,但沒有購買的人。他們沒有購買的原因是什麼？
  - 他們的回應是什麼？
  - 我應該在何時再次聯絡？
  
- 我的顧客
  - 建立他們的個人資料，記下他們的喜好。
  - 打電話問候他們，並關心他們是否有使用產品的客服專員。

## 為建立事業作跟進

常備以下名單：

- 實習生可能人選
- 網路中心和美安事業機會可能人選
- 可介紹下列項目的顧客：
  - ✓ 優惠顧客計劃
  - ✓ 透過SHOP.COM評估事業機會
  - ✓ 透過SHOP.COM推薦事業機會的人選
  
- 準備好行事曆，替潛在人選約定下一次會面時間
- 利用潛在人選關係管理工具(PRM)，讓跟進工作有序進展，更為快速且更有效率！

- 建立事業基礎的方法
- 每月個人購買並使用100 BV以上的產品
- 建立10至15位重複購買的顧客：  
平均計算，12位活躍的網站顧客 = 每月300 BV

### 建立事業基礎—基本十顧客，七人強

一個月之後，每月個人購買並使用 $\geq 100$  BV和 $\geq 15$  IBV的產品。



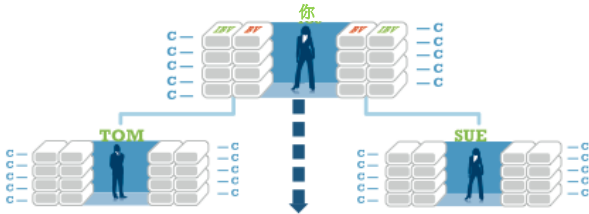
- 填寫居家購物清單！

一至三個月之內，建立十位以上的忠誠顧客基礎，每位每月購買 $\geq 30$  BV和 $\geq 20$  IBV的產品。



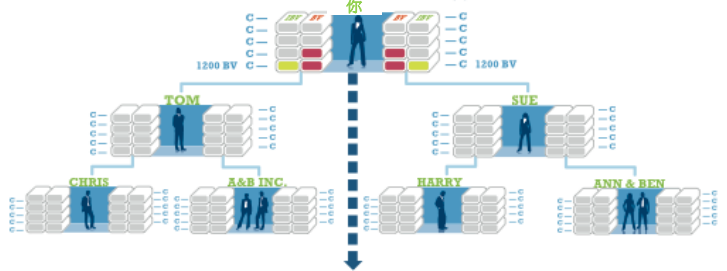
- C = 顧客 (每人每月購買 $\geq 30$  BV和 $\geq 20$  IBV) = 300 BV + 200 IBV
- 一個月之後，每月個人購買並使用 $\geq 100$  BV和 $\geq 15$  IBV的產品。

在商業發展中心的左邊和右邊各親自推薦一位合格的獨立購物顧問以擴展業務，每一個購物顧問建立基本十顧客網。



- \*BV = 業績點數
- †IBV = 獎勵業績點數

於三至六個月之內每月由BV賺得\$300以上的收入並每兩個月由IBV賺取\$300以上的收入。



## 利用網路中心實行有效複製的步驟

- 遵從起步指南，仿倣成功經驗。
- 加入全國會議聯盟系統(NMTSS)。
- 以正確方式培訓新的網路中心用戶和實習生。
- 實行跟進！
- 將第一要務當作第一要務。

markethongkong  
WebCenters

起步指南