



注意事項

關閉手機

禁止錄影或錄音

有任何問題嗎？

- 請將問題寫下
- 等到該部分告一段落時再發問
- 若聽到不懂的術語，請舉手發問，我們會以不同方式表達，讓你了解

資料下載

<http://www.unfranchisetraining.com/>

- 美安網路中心起步指南
- 網路中心授證訓練(WCT)101講義

訓練員評核表

請於課後填寫

「3分」表示符合你的期望

- 請寫下意見
- 當你給「1分」或「5分」時，請在意見欄填寫原因
- 評分時，只可使用數字1到5
- 「0」、「6」或1到5以外的任何其他數字均為無效
- 請確保評核表的上面部分和下面部分都要填寫

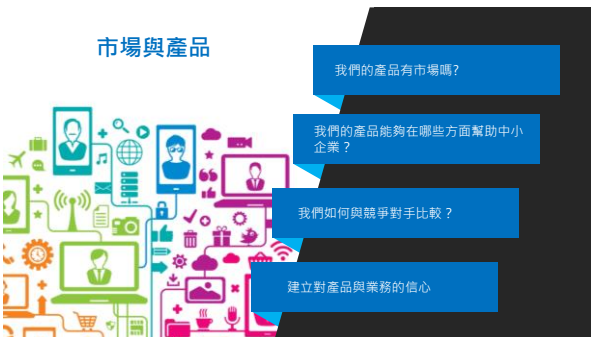
評核表收集後將放入信封密封，並由訓練員寄交給公司

所有意見均列為機密，但若您希望訓練員知道您的意見，請將意見寫在「訓練員評核」的範圍

歡迎提供建設性的意見，好讓我們進步







GOALS

- 1.
- 2.
- 3.

目標設定

以零售利潤設定短期目標

以業績點數設定長期目標

基本10顧客·7人強

工作坊

確定你的目標

規劃目標

零售

我們銷售甚麼？

運用簡易銷售法的4個成功步驟

提問的技巧









行動計劃與問題

- 本日總結
- 工作行動計劃
- 問題與回答



態度與知識

- 市場
- 產品優勢 & 見證
- 如何比較



市場

市場

互聯網使全世界緊密相連！每個人都和網絡連在一起。你想一想就會發現，在某種程度或形式上，我們都是互聯網的消費者！

你在何處

 獲取新聞	 社交網絡	 研究探索	 找到產品	 找到服務
 遊戲娛樂	 獲取音樂	 獲取書籍	 獲取期刊	 獲取建議

市場趨勢：互聯網

<p>59%的電子郵件用戶每週用於閱讀營銷電子郵件的時間是20分鐘或以上，超過25%的用戶花費時間超過一個小時！ <i>(來源：Merkle)</i></p>	<p>在64歲至72歲的人士中：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 73%的人上網搜尋產品 • 91%的人上網閱讀電子郵件 • 56%的人上網消費 <p><i>(來源：eMarketer)</i></p>
<p>在謹慎開支且精打細算的購物者中，有61%的人會由於受到同類人士的影響（例如顧客評論）而決定購物。 <i>(來源：Bazaarvoice)</i></p>	<p>顧客更多地利用搜尋引擎而不是黃頁來尋找本地企業商家。 <i>(來源：BizReport.comScore)</i></p>

市場趨勢

流動服務及社交媒體



全世界62%的成年人使用社交媒體

使用社交媒體是最流行的網上活動

在使用社交媒體的人士中，有53%的人跟隨某一品牌

社交商務銷售額預期在2013年升至143.5億港元，在2015年超過300億港元

40%的twitter用戶經常通過twitter搜尋產品

市場趨勢 流動服務及社交媒體



60%的人願意在Facebook上張貼產品訊息，以得到特別優惠或折扣

超過42%的人查看Facebook時不用手提電腦或桌面電腦

83%的購物者願意分享自己的購物體驗

超過50%的流動電話用戶只使用手機查看電子郵件

大約45%的訊息搜尋透過流動服務進行



我們是合作夥伴

美安香港
美安網路中心
還有你！



請記住：這不僅僅是你個人在做銷售

開口總要以「我們」自稱
這是你與美安網路中心的共同事業

- 我們從事此事業已逾13年
- 我們為成千上萬的客戶提供服務
- 我們有數百位公司員工
- 我們在世界15個國家或地區開展業務

簡而言之，我們所談論的是一個證實可行且可複製的系統，可為小企業經營者提供一個有效的互聯網店面！



我們能夠幫助中小企業(SMB)：

增加收益

減少開支

提升顧客滿意度

參與最熱門有效的模式以拓展生意！



所有銷售皆始於態度

- 你何時推介一齣電影/一家餐廳/一項服務/一種產品給別人？
- 想一想為何作出推介
- 很簡單 - 你喜歡並想分享！
- 你不會推介一些你不喜歡或不明白的事物
- 態度來自於你相信能夠幫助人



所以要有態度，必須有自信。



網站效益
星晨旅遊MORNING STAR

“我們一直依賴傳統的行銷工具作宣傳，不但成本高，而且內容不夠明確。有了社交媒體行銷及會員管理系統，令我們更有效地把優惠推廣給客戶們，搜尋引擎優化工具，也擴闊了我們的客源！”



網站效益
VETPET 88

“作為一間寵物用品實體店，我們的銷售網絡都局限於鄰近地區。架設網站後，利用社交媒體行銷及搜尋引擎優化工具，我們多了很多新的客源，增加了營業額。”



網站效益
本色HOUSE COLOR

“提升企業形象，令公司形象更專業更容易吸引有潛力新客。”







簡易的網頁管理 新增圖像



網站設計

- 你的客戶可以選擇使用我們的設計團隊。
- 我們專業的設計團隊，可以為你的客戶設計一個客製化、活潑的網站，而且可以和我們的解決方案完全整合。

- 了解更多關於設計中心:
http://www.mawebcenters.com/webdesign_cht.py
- 這裡有我們近期完成的設計範本!

設計中心



電子商務工具

顧客希望購買清單	產品圖片縮放技術	比較產品	訂單記錄與輕鬆「再次訂購」功能	可配置產品，並調整銷售價格	多重板務選項
顧客產品評論	產品標籤	銷售面板	觀看誰在購物	更好的產品目錄搜尋結果，已具備產品縮圖	





通訊功能
與客戶保持聯繫



行銷工具

- 搜尋引擎優化(SEO)工具
- 社交媒體工具
- 客戶關係管理(CRM)
- 電子郵件行銷
- 域名
- 電子郵件
- 流動服務網站

無限的魅力

 無限網頁	 無限修改	 無限流量
 不限數量的電子郵件地址	 無限升級	 無限的支援、修改及升級，輕鬆提高網路曝光率

我們幫助企業經營者解決他們目前面臨的網上行銷挑戰。







絕佳的無限顧客支援

無限幫助編輯網站

使用本解決方案的各項功能和工具提供支援

在本國/本地區，實行全天候支援

無比安全的網站代管設施 - 全年無休的安全監控系統，網站放置於多層高、效能Dell PowerEdge服務器，資料中心的安全設計可免於火災、洪水、地震、斷電以及其他各式可能災害。

雙層防火牆防護 - 使用Cisco PIX防火牆

支援與安全性

利用社交媒體行銷

f
Facebook – 超過11億活躍用戶

GROUPON
Groupon – 4千1百萬活躍顧客

ma WebCenters
美安網路中心專業幫助你的客戶深入了解社交媒體行銷

以社交媒體影響力使力，
我們能洞察今日互聯網
的推動力

t
Twitter – 大約2.88億活躍用戶



我們比較好？
外語支援

多語支援：

網路中心的前端和後端以及我們銷售的
網站，都具備英文、繁體中文與簡體中
文支援

銷售支援、客戶服務和設計中心皆有英
文、西班牙文、普通話或廣東話服務

美安國家/地區

- 美國
- 加拿大
- 墨西哥
- 澳洲
- 台灣
- 香港
- 英國
- 西班牙
- 新加坡

新興市場國家/地區

- 巴哈馬
- 哥斯達黎加
- 多明尼加共和國
- 哥倫比亞
- 厄瓜多爾
- 紐西蘭

你的全球網路中心

你的網路中心可在全球銷售網站，將網站銷至所有
美安國家/地區及
新興市場國家/地區！

公平比較	產品特色				
	美安網路中心	GoDaddy	傳訊公司	印刷公司	
我們已經知道我們有了最佳解決方案。 ✓ 一應俱全 ✓ 專業服務 ✓ 實惠 ✓ 簡單易用 ✓ 無限支援 ✓ 自動升級 ✓ 免除麻煩	架設網站	一次性的費用	一次性的費用	一次性的費用	一次性的費用
	代筆	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
	電子郵件	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
	電子郵件行銷	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
	社群媒體	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
	手機版網站	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
	統計	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
	SEO 工具	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
	顧客關係管理	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
	安全性	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$
	支援	內含	\$\$\$	\$\$\$	\$\$\$

顯而易見的選擇!

傳統開發公司

- 費用過高
- 每個項目都需額外費用
- 你需依賴設計人員幫你作修改

印刷/出版公司

- 難以控制網頁或名錄的更新
- 有搜尋引擎優化套裝和登廣告的附加條件
- 不牢靠的支援

ma
WebCenters
美安網路中心
解決方案

- 企業經營者有主控權
- 專業的解決方案
- 更新簡易
- 無限支援
- 行銷工具
- 免費更新

自己製作

- 套裝軟體的費用
- 花時間學習套裝軟體
- 外觀和功能有問題

折扣代管服務供應商

- 每項都有額外費用
- 非常耗時
- 支援有限

學習定義成功

切記在成功基礎上進一步建立事業

切記要為自己的成功感到驕傲，提醒自己現有的成就。記住，成功不是與他人比較，而是與自己比較

執行你從未做過的工作，你將變得前所未有的成功

- ✓ 與人交談
- ✓ 適時發問，持續對話
- ✓ 約定與產品專員的電話會談
- ✓ 變得成功!



目標設定

- 短期目標設定
- 長期目標設定
- 基本10顧客·7人強
- 目標設定工作坊



可賺取的相關金額與BV有多少？

- 你一開始可賺取230 BV，並且每月可從每一位活躍客戶賺取30 BV
- 你從每一筆交易中賺取的零售利潤可高達HK\$21,000
- 每一位新的網路中心用戶之平均網站銷售額約為HK\$10,100，等於有HK\$7,800的零售利潤

*本簡章中提到的收入等級的圖舉例說明，無意代表美安香港公司經理或店主的任何收入。圖表並不表示任何經理或店主皆可賺取同等收入。美安公司經理或店主的增加與否取決於其在發展事業上的努力。才華與個人經營。

簡而言之，你目前的財務目標是甚麼？

短期？

長期？





- 支付你全年的旅行開支
- 使你的事業快速獲利
- 幫助潛在夥伴賺取收入並輕鬆起步

- 全家度假
- 付清信用卡帳項
- 假日購物
- 業餘消遣
- 增購喜愛的物品

平均網站銷售額為
HK\$10,100

等於有HK\$7,800的零售利潤！

將你的目標以HK\$7,800為計算單位細分，由此估計你需要銷售多少網站才能達成目標

例子

全家要在明年去美國迪士尼世界度假
預算開支HK\$39,000至HK\$46,800

(我相信你可以用比較便宜的方式,不過我們先用這個數字開始)

我們如何負擔這個開支,並透過我們的事業來達成目標?

所以,讓我們保守估計
開銷HK\$46,800,而每筆銷售有HK\$7,800利潤

這表示平均銷售6個網站,就能完全支付全家的度假費用!

這適用於任何有固定費用的目標。

將費用以HK\$7,800為計算單位,就可以準確估計你平均
需要銷售多少網站以達成目標!



請記住 · 每一筆銷售還帶來起始230 BV及每月30 BV	這代表只要有10位活躍網站客戶 · 每月就能產生300 BV
此外 · 首次銷售還可能賺取額外2300 BV · 等於額外HK\$2,300的佣金	在設定長期目標時 · 記得將BV列入考慮

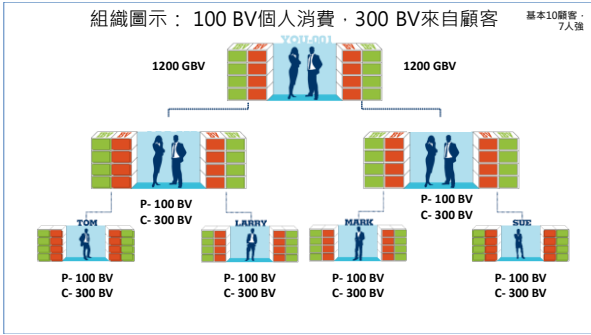
終極目標是要複製「基本10顧客 · 7人強」。
我們看一看作為網路中心用戶如何達成此目標。

零售目標
每月至少300 BV

大部分超連鎖店主:
10至15位活躍顧客產生300 BV

網路中心用戶
30 BV x 10位活躍網站客戶 = 每月300 BV





基本10顧客·7人強

你要複製現有的模式！

複製「基本10顧客·7人強」

每人都實行「基本10顧客·7人強」·就能達成每月從BV賺取佣金的目標！

設定「具體什麼」的數字

這些數字必須是具體且可衡量的。例如：「賺多少錢」就比「努力賺錢」好。如果你能說「賺多少錢」，你就知道該做什麼了。如果你能說「努力賺錢」，你就不知道該做什麼了。

目標設定

1. 短期目標：短期目標是你目前最優先的短期目標。短期目標是具體且可衡量的。例如：「賺多少錢」。
2. 中期目標：中期目標是你目前最優先的中期目標。中期目標是具體且可衡量的。例如：「賺多少錢」。
3. 長期目標：長期目標是你目前最優先的長期目標。長期目標是具體且可衡量的。例如：「賺多少錢」。

目標設定工作坊

起步指南

1. 確定你的目標
2. 確定你的理由
3. 規劃短期目標
 - 金錢目標?
 - 要銷售多少個網站?
 - 要預約多少次會談?
4. 規劃長期目標
 - 下一個管理業績紅利計劃目標
 - 開始規劃



零售

- 潛在客戶名單
- 銷售策略
- 簡易銷售法：成功4步驟
- 零售工作坊



我們銷售甚麼？

- 科技？
- 特色？
- 優點？
- 會談？



**我們銷售
會談**

簡易銷售方案

人人都可達成，將其融入日常生活

最簡單的方法，最適合想試用建發系統又不想花太多時間的人

你平日該生意或與你認識的企業經營者交談時，向對方提問

將此視為「引薦方式」

適於新加入的網路中心用戶

針對「小企業」

利用產品專員

利用現有系統

無需學習專門技術

名單的前三個轉目

引薦方式

融入日常生活

一切都以名單開始！
網站潛在客戶處處都有！



步驟一：名單

熱門市場



更有趣



更成功



更快速



更輕鬆



更容易複製

步驟一：建立一份名單

**你還認識哪些人
(常去哪些地方) ?**

- 餐廳
- 承包商
- 律師
- 健身房
- 美容院
- 藥房
- 牙醫
- 醫生
- 園藝師
- 零售商店
- 組織
- 教會
- 以及更多！

企業經營者？	在一家企業工作？	你的業務合作夥伴？	交遊圈裡的？	你想進一步了解的？
運用簡易銷售法 · 填寫此前三個欄目！				

步驟二：確定你的名單

如果你對你的潛在入選的目前情況有一些了解：

- ✓ 你會更樂意接近他們
- ✓ 這會有助於你準備適當的問題

舉例：你常去的一間餐廳：

- 他們目前是否有一個網站？
- 那個網站有何優點？
- 網站是否已更新？
- 他們使用社交媒體嗎？

步驟三：接近方式

• 你好！今天怎麼樣？

• 或是「最近怎麼樣？」

• 有甚麼進展嗎？

• 最近生意如何？

• 經濟不景氣對你們有甚麼影響嗎？

• 是呀！這些日子我常聽到很多這類消息。你的網站是否能幫你應付這些負面影響？

• 你的網站運作得如何？

你了解你該採用的接近方式之後，就要開始接近你的潛在入選！

如何引起交談話題？



交談行銷！

請記住，交談的話題應該由發問的人來掌控。

如果我問的是生意和網站，猜猜我們要談甚麼... 當然是他們的生意和網站！

1. 社交
2. 工作如何？/生意如何？
3. 你的網站運作得如何？

你問了問題之後，會發現他們的答覆不外乎以下三、四類：

他們沒有網站 – 這也是很好！現在你就能幫助他們了

網站很糟 – 這甚至更好，因為你就能幫助他們了

「我在經營一個網站」 – 這很好，問他們經營了多長時間

網站很好 – 那當然很好！現在只提幾個問題，你只需在六個月後再跟進追蹤即可

如果對方回答

很好！

進一步詢問

- 你喜歡網站的哪些優點？
- 如果你能做些修改，會從哪些方面著手？
- 你希望你的網站功能有那些改進？

充滿自信，記住，只要提出問題。

如果對方回答



充滿自信，記住，只要提出問題。

如果對方回答



針對對方的回答繼續提問，以獲得你想要的資訊。

如果對方回答



你提出建議 - 詢問更多問題!



一旦時機成熟，立刻安排會談！

- ✓ 當你已經問了5或10個問題，同時知道問題的癥結所在，此時即為安排會談的好時機
- ✓ 你的潛在人選向你發問 = 購買跡象
- ✓ 此時針對他們的問題提供解決方案
- ✓ 你需要知道如何回答「這是甚麼？」

簡易方法

步驟四：回答「這是甚麼」

「你知道，這雖然不是我的專長，但跟我合作的公司有一個部門，可以協助你的企業有效利用互聯網。我很樂意幫你安排一次會談，讓一位產品專員以30分鐘左右向你介紹我們的科技，看看是否對你和你的企業有幫助。你通常是早上還是下午有空？」



簡易方法：引薦行銷

這正如引薦他人一樣簡單！

對引薦對象強調你在跟一間出色的公司合作！

你針對問題提供解決方案！

這能解除你回答問題的壓力

你已告知此領域非你所長

你已告知可以為其解惑釋疑的對象

由你約定一次會談！

確認會談至關重要！

你可以打電話、發電子郵件或發短訊來提醒你的潛在客戶，告知會談即將開始。

以肯定的態度進行確認。



「嗨，Sue，我是Sarah Rose。我打電話是要讓你知道美安網路中心的工作人員很高興明天中午與你會談！我想確認我向他們提供你和事業夥伴的電話號碼完全正確，還要確認你能夠上網，太好了！如果你有甚麼問題，一定要他們提出－他們都是專業人才，我確信他們能夠幫助你！」

確認會談的核對清單



- ✓ 約定會談時間和日期
- ✓ 所有決策者都要參與
- ✓ 交換主要聯絡人電話號碼
- ✓ 確認你的潛在客戶在電話會談時能使用裝有最新版本瀏覽器的電腦
- ✓ 鼓勵你的潛在客戶寫下可能向產品專員提出的問題

我們擁有專業人才團隊
你要做的只是加入！



- 你約定會談**
- 產品專員**
參與會談/幫你銷售網站！
- 顧客服務**
為你的客戶處理技術支援！
- 你賺取230 BV零售利潤及來自活躍客戶的每月30 BV成為出色的「顧客經理」

簡易銷售法及零售工作坊

簡易銷售法的核對清單

- 備有一份名單
- 了解你的接近方式
- 關心你的潛在客戶！
- 提問與聆聽
- 全力引薦
- 請產品專員幫助
- 確認會談
- 利用現有系統！

工作坊

- 名單
- 現場示範
- 跟一位夥伴配合練習
- 角色轉換示範

利用美安網路中心起步指南來擬定名單

	企業經營者？	在一家企業工作？	你的業務合作夥伴？	文聯團體的？	你想進一步了解的？
提示：					
• 餐廳					
• 承包商					
• 律師					
• 健身室					
• 美容院					
• 車房					
• 牙醫					
• 醫生					
• 園藝師					
• 零售商店					
• 組織					
• 教會					

** 切記確定你的名單

練習簡易銷售法/現場示範

- 我們用些時間來練習簡易銷售法！
- 我扮演網路中心用戶
- 你扮演企業經營者
- 我們透過現場示範，練習如何與人接觸並交談



角色轉換示範

- 我扮演企業經營者
- 你扮演網路中心用戶
- 我們透過現場示範，練習如何與人接觸並交談

可經由下列方式或地點與人接觸：

- 面對面交談
- 社交媒體
- 簡訊
- 電話
- 在社交場合
- 在你作為顧客常去的店家



• 你已看到應該如何做，現在我們要確保每人都有練習的機會！

• 與課堂上的另一位學員結成一個二人組

• 輪流扮演網路中心用戶並試著安排會談

• 我們透過現場示範，練習如何與人接觸並交談

熟能生巧！

- 情緒鎮定
- 表達流暢
- 從容不迫
- 言談風趣！
- 糾正失誤/獲取經驗

**跟一位夥伴一起練習
簡易銷售法**



善用你的網路中心

- 設立你的網路中心
- 登入你的網路中心
- 使用銷售行事曆
- BV
- 設計中心
- 如何賺取收入

你必須先啟動網路中心帳號 · 才能登入你的網路中心!
登入: <http://www.hkwebcenters.com.hk/indexCH.html> 點選 “啟動您的網路中心”



可以幫助您了解網路中心各項功能的影片



利用美安網路中心起步指南 · 展開你的網路中心事業



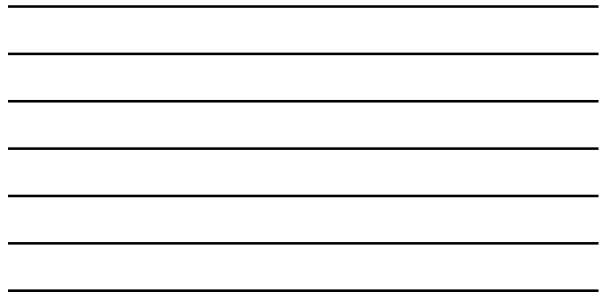
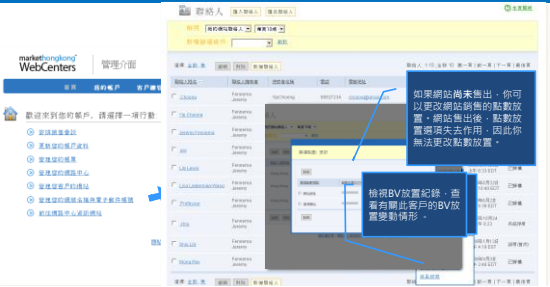
你的4.0網路中心：你的網路中心「首頁」



你的4.0網路中心：「我的帳戶」



你的4.0網路中心：客戶管理

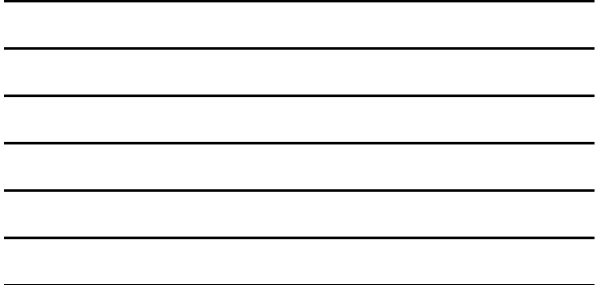


你的4.0網路中心：更多工具



你的4.0網路中心：其他重點項目

- 多數頁面上設置了「說明」功能
- 你也可以從網頁上端的選單列、線上手冊以及線上即時對話支援得到幫助
- 你也可以利用網站導覽，依照其提供的步驟來操作網路中心



加入社交媒體

- 你的網路中心即將擁有社交網絡的眾多特點：
- **網誌** – 將 Blogger.com 加入你的網路中心
- **「跟隨我們」** – 將「跟隨我們」的元件(widgets)安裝於你的網路中心，以便你的客戶、朋友及家人可以給予支持
- **即時分享** – 所有的網路中心皆有連結圖示，讓訪客能分享其他網站的內容，如：
- Facebook、Twitter、Google Buzz



安排銷售會談



- 點擊「安排銷售會談」

安排銷售會談



- 點選你想要的日期
- 在想選擇的時間表上點擊「安排銷售會談」

第一步：網路中心用戶(WCO)聯絡人資料



- 務必輸入你的聯絡人資料
- 產品專員將在會談時間前與你聯繫，確定重要細節

第二步：選擇聯絡人類別



- 選擇「原有聯絡人」或是「建立新聯絡人」
- 本次我們將示範「建立新聯絡人」

第二步：建立新聯絡人



- 填妥你的網站潛在客戶聯絡資料
- 必須填妥必要資料才能安排會談

第三步：與會者



- 填妥所有與會人士的姓名、職稱及電話號碼
- 確定所有的決策者都會出席該次會談
- 有時決策者不一定是經營者

第四步：公司名稱與產業類別



- 輸入網站名稱
- 輸入公司名稱
- 選擇產業類別
- 選擇區分顏色



第五步：設定價格



- 如你選擇「設計中心獎勵優惠」，一套設計組合將包括於總價中。
- 如你選擇「設計中心升級優惠」，一套設計組合將增計於總價中。



第六步：BV放置



- 初次銷售的BV放置
- 後續產生的BV放置
- 之後產生的BV放置可透過客戶管理更改



第七步：安排會談日期與時間



- 點選想要的日期
- 點選「請選擇」，所有可供選擇的時間就會出現
- 如無你想選擇的時間，請致電3071-4861，我們將盡力找出適合你的時間

第八步：確定



- 確定聯絡人資料
- 確定會寄至你潛在客戶的「確認電郵」資料無誤

第九步：備註欄



- 可與產品專員分享關鍵訊息的機會
- 條列式敘述效果最好，盡量不要使用段落詳述
- 分享所有能幫助產品專員了解你的潛在客戶的訊息，幫助專員掌握重點

第十步：同意條款



- 在完成你的會議設定前，你必須同意條款與守則。

行動銷售行事曆

建立會議 - 6之6

選擇一個會議日期與時間。

日	一	二	三	四	五	六	日
1	2	3	4	5	6	7	
8	9	10	11	12	13	14	
15	16	17	18	19	20	21	
22	23	24	25	26	27	28	
29	30	31					

8月14日 可選時間
上午 10:00 至 11:00 | 下午 2:00 至 3:00 | 下午 5:00 至 6:00

↑ 取消會議
取消會議 (MyWebcenter)

↑ 取消會議
取消會議 (MyWebcenter)

↑ 取消會議
取消會議 (MyWebcenter)

建立會議 - 7之6

選擇會議日期與輸入詳細。

日期: 2014年2月31日 下午 5:00 PM
會議電話號碼: (703) 342-5455
撥入電話號碼

↑ 取消會議
取消會議 (MyWebcenter)

建立會議 - 8之6

選擇會議密碼。

- 密碼在開會前必須輸入一個正確的密碼，而且當密碼輸入正確後，會議將自動開始。
- 密碼在開會前必須輸入一個正確的密碼，而且當密碼輸入正確後，會議將自動開始。
- 密碼在開會前必須輸入一個正確的密碼，而且當密碼輸入正確後，會議將自動開始。

↑ 取消會議
取消會議 (MyWebcenter)

-
-



銷售支援運用貼士

- 務必與你的產品專員聯絡溝通
- 你的產品專員將在會議時間開始前幾分鐘打電話給你，與你確認你曾輸入的註記
- 讓你的產品專員知道你與潛在客戶間的關係。(你是否為該餐廳的老顧客、這是否為你轉讓的客戶、是否為你的鄰居...等)
- 你甚至可在會議進行間與產品專員即時溝通！利用GoToMeeting Chat這個桌面資源共享的線上會議軟體，可幫助你在會議期間傳遞重要訊息給產品專員，而又毋須打斷談話
- 邊聆邊學邊賺錢！



你的網路中心
設計中心

- 產品專員會提供服務：讓我們的專業設計人士來為你創建一個完全客製化的網站
- 這樣的特色服務稱為「設計中心」
- 增加價值!
- 你的客戶可以有更好的經驗!
- 客戶可以從設計中心挑選哪些設計?

優質型響應式設計版型 - HK\$799 / 40 BV
可自新增的優質響應式設計選擇

訂製版面套裝 HK\$3,299 / 50 BV
訂製首頁, 訂製1頁內容頁

經典設計套裝 - HK\$5,499 / 50 BV
訂製首頁, 訂製內容頁, 5頁內容頁, 訂製電子報設計, 訂製行動網站設計, 域名與電子郵件設定, 網站上線前提供30分鐘教學

專業設計套裝 - HK\$6,299 / 50 BV
訂製首頁, 訂製內容頁, 10頁內容頁, 訂製電子報設計, 訂製行動網站設計, 域名與電子郵件設定, 網站上線前提供30分鐘教學

專業設計套裝包含電子商務 - HK\$7,499 / 50 BV
訂製首頁, 訂製內容頁, 10頁內容頁, 50種產品與資料輸入, 訂製電子報設計, 訂製行動網站設計, 域名與電子郵件設定, 網站上線前提供30分鐘教學

如果是單項服務價格?

<p>既有訂製 LOGO 設計 - HK \$3,112 以既有的LOGO版型：訂製設計 (提供3種版型, 定稿前：2次修改)</p>	<p>訂製 LOGO 設計 - HK \$3,112 全新訂製 logo 設計 (提供3種版型, 定稿前：2次修改)</p>	<p>產品目錄 - HK \$2,332 10 個產品目錄 - 不含資料輸入</p>
<p>產品目錄含資料輸入 - HK \$3,112 10 個產品目錄 - 含資料輸入</p>	<p>優質響應式設計頁面 - HK \$799</p>	<p>新增訂製頁面 - HK \$1,552</p>



所有套裝均可在網站啟動時購買，其費用與網站售價一併結算

或者可在網站成交後有需要時再單獨購買，客戶也許會需要一個新網頁，或一個新標識，或需要整體改進其網站

設計中心套裝不加價零售

未包含設計中心套裝的網站銷售



售價	HK \$12,499
成本價	HK \$1,950
手續費、處理費	HK \$625
零售利潤	~ HK \$9,924

* 銷售價格會因多種因素及網站內容而有所不同

包含設計中心套裝的網站銷售



售價	HK \$15,599
成本價	HK \$1,950
設計中心	HK \$5,499
手續費、處理費	HK \$ 780
零售利潤	~ HK \$7,370

* 銷售價格會因多種因素及網站內容而有所不同

設計中心套裝售出後兩個工作日之內，與此相關的專業經理會去電購買套裝的客戶，開始進行設計

開始索取相關資訊、文件、圖像及授權，藉以執行專業

我們的團隊表現卓著，他們會確認專案持續進行，持續滿足客戶需求

設計中心 工作流程

設計中心能：

- 設計中心能吸引更多的潛在客戶
- 設計中心能提升客戶滿意度並能留住更多的客戶
- 設計中心有助你以較高的售價銷售網站，賺取更多的零售利潤
- 讓客戶輕鬆擁有量身打造、美觀專業的網站

信用卡付款

銷售完成後約2-3週後獲得此筆收入

在unfranchise.com.hk網站的「下載」欄下，你可以找到時間表

<p>每位客戶皆需填寫這份表格 這是非常重要的!</p>	<p>有助保障你和你的事業</p>
<p>在完成交易後，請客戶填寫</p>	<p>向我們的系統證明客戶與你達成此 筆銷售</p>




0123 4567 8912 3456

Name Last name

BV會在交易完成當天，依照標準流程
放入你的報表

建立事業

- 事業機會
- 檢視此項事業機會的4個步驟
- 啟動新的網路中心用戶或實習生

網路中心計劃提供一套系統，可幫你：

✓ 立即創造現金流量！

✓ 建立成功的超連鎖®事業！

你認識這些人嗎？

想要快速創造現金流量？	為美安公司的潛在人選？	合格的潛在人選但需要創業成本？
願意學習？		想努力工作以掌握自己未來的財務前景？

最佳的網路中心用戶與最佳超連鎖店主擁有同樣的特質

每個人的人格特質比教育背景、經驗、科技知識等還重要

想想看，你認識的人當中，有哪些人具備你想要與其攜手合作的特質

為人友善、擅於社交	交遊廣闊	積極進取	專業人士
年輕創業家	可靠 有條理	管理技巧 嫻熟	UFO 潛在人選

ma WebCenters®

成功的元素

產品 潛力 夥伴

你可從與潛在人選分享機會開始著手!

ma WebCenters® 是網絡中心總匯以上各類服務讓僱主與求職者可以互聯。僱主是為網絡中心僱主其職責第一。求職者為網絡中心僱主其職責第二。求職者應具備以下條件：(1) 具備網絡中心僱主所要求的條件。(2) 具備網絡中心僱主所要求的條件。(3) 具備網絡中心僱主所要求的條件。

ma WebCenters® 是網絡中心總匯以上各類服務讓僱主與求職者可以互聯。僱主是為網絡中心僱主其職責第一。求職者為網絡中心僱主其職責第二。求職者應具備以下條件：(1) 具備網絡中心僱主所要求的條件。(2) 具備網絡中心僱主所要求的條件。(3) 具備網絡中心僱主所要求的條件。

ma WebCenters® 是網絡中心總匯以上各類服務讓僱主與求職者可以互聯。僱主是為網絡中心僱主其職責第一。求職者為網絡中心僱主其職責第二。求職者應具備以下條件：(1) 具備網絡中心僱主所要求的條件。(2) 具備網絡中心僱主所要求的條件。(3) 具備網絡中心僱主所要求的條件。

詳情請了解如何成為成功的網絡中心經營者...

ma WebCenters® 是網絡中心總匯以上各類服務讓僱主與求職者可以互聯。僱主是為網絡中心僱主其職責第一。求職者為網絡中心僱主其職責第二。求職者應具備以下條件：(1) 具備網絡中心僱主所要求的條件。(2) 具備網絡中心僱主所要求的條件。(3) 具備網絡中心僱主所要求的條件。

5個步驟 評估這個事業機會

展示：事業計劃

發掘：獲利前景

發掘：產品/服務

發掘：提供支援

行動：購買網絡中心快速起步套裝

<http://www.hkwebcenters.com.hk/hkunfranchisetraining/mawebcenters.html>

- 點選頁面
- 下載概論課程投影片
- 報名概論課程

第一步:展示計畫

- 潛在網路中心經營者必須能看到 · 這個獨家產品與服務 · 所能創造出的大好前景!

- 登入 <http://www.markethongkong.com/hk/> · 點選 “超連鎖®事業”

採取行動:

- 觀賞22分鐘的影音短片
- 回答問題
- 強調美安網路中心乃為獨家品牌
- 專注於掌握重點!



第二步:獲利

- 潛在網路中心經營者 · 必須能了解這是一項能獲利的事業.

內容包含:

- 零售獲利潛力
- 業績點數潛力
- 複製成功的力量
- 成長潛力(實習計畫 · 全球)



第三步: 產品 & 服務

- 潛在網路中心經營者必須評估 · 他是否喜歡我們的產品與服務 !

- 登入 :http://www.mawebcenters.com/home_cht.py

內容包含:

- 線上解決方案概覽
- 設計中心資料
- 設計範例
- 搜尋引擎優化概覽
- 網域銷售



第四步: 提供支援

- 潛在網路中心經營者必須了解，我們所能提供的絕佳支援

內容包含:

- 網路中心用戶概覽
- 銷售支援
- 標準化訓練
- 網路研討會
- 行銷手冊
- 銷售/行銷電子通訊
- 專業技術支援
- 專業網站設計

第五步：開始行動

- 潛在網路中心用戶選擇如何開展他們的網路中心事業計劃

詳細內容包括：

- 購買網路中心 (HK6040)
- 網路中心起步套裝 (HK1573)
- 試行「實習計劃」

透過建立網路中心用戶拓展事業，能幫你的組織產生極大利潤！



幫助網路中心用戶踏出正確的第一步非常重要！

複製是你成功與否的關鍵

複製產生的影響深遠，正面或負面效應都會隨複製加倍

如果無法複製，就不要進行！



- 1 啟動並設定你的網路中心
- 2 參加網路中心訓練101
- 3 下載並完成網路中心起步指南
- 4 全心投入系統
 透過網路中心起步指南中提及的各項指導
 自我負責
 善用我們團隊的專業人才
 讓目標變為你的經理領事業

四個步驟
啟動新網路中心用戶



結束

- 美安網路中心起步指南
- 自我負責
- 可用資源
- 邁向成功的行動計劃



- I. 態度與知識
訓練與支援
擬定「這是甚麼？」的回答
- II. 設定目標
我的「為甚麼」
短期目標
長期目標
- III. 零售
透過簡易銷售法創造成功
建立你的名單
銷售樹狀
- IV. 物色與招募
招募新人
物色網路中心用戶
入選名單
- V. 跟進
為銷售做跟進
為建立事業做跟進

把這作為網路中心授證訓練101的工作手冊與作業
請將起步指南逐頁閱讀!

- 1 **如何起步**
你該具備的條件
有用的資料
- 2 **選擇你的起步方式**
10-3-2 與 3-1-2的比較
- 3 **目標**
每週、每月10-3-2
每週、每月3-1-2
- 4 **工作記錄表**
追蹤記錄你的結果
整理出有效的跟進行動

markethongkong WebCenters

90 天快速成功計劃

美安網路中心 90 天快速成功計劃是針對美安事業 90 天快速成功計劃而設計，
 一個讓你在創業準備中學習成功的過程可行的計劃。
 你應該知道嗎？美安網路中心 90 天快速成功計劃是深入電腦培訓計劃，
 集中全力在 90 天內達到最高業績，找到更多的專業夥伴人選。

網路中心客戶的網上支援

 FACEBOOK facebook.com/officialmawebcenters	 INSTAGRAM instagram.com/officialmawebcenters	 TWITTER @Officialmaweb411	 YOUTUBE (客戶用) www.youtube.com/user/mawebcenterofficial	 網路中心官網 http://www.hawebcenters.com.hk
 美安網路中心 電子通訊 newsletter@mawebcenters.com	 網誌 (客戶用) blog.mawebcenters.com	 設計中心 www.masamples.com	 網上研討會 www.1gotomeeting.com/register/972854833	

網路中心經營者的網上支援


 網上 網路中心報讀訓練 www.maweb411.com/online_wct.jsp	 網路中心用戶 網誌 blog.maweb411.com	 超連鎖®店主支援網站 http://www.hkinfo.com.hk/
 FACEBOOK 90天支援群組 facebook.com/groups/WebCenters90DayTrack	 網上研討會 https://www.1gotomeeting.com/register/160833009	 網路中心電子報 newsletter@mawebcenters.com

網路中心經營者額外支援

 YOUTUBE (超連結*可共用) www.youtube.com/user/officialhawe	 起步指南 www.umfranchisee.com	無限獲得技術支援 help@umfranchisee.com.hk (t) 3071-5081 假日及通宵支援 24/7全年服務
 90天快速成功指南 www.umfranchisee.com	 無限獲得銷售支援 3071-4861 24/7全年服務	 說明書、業務名片、 銷售輔助資料



- 除非實際應用，否則再好的資訊都無用武之地
- 踏入人群、開始交談、積極主動、採取行動、預約會談
- 從實際經驗中學習
- 切記：必須要起身行動才能有收穫，所以你要多多進行可幫你建立人脈的行動



開始行動

- 拓展及完成：目標設定
- 拓展及完成：人選名單
- 聯繫你的網站潛在人選
- 約定會談
- 在組織中複製網路中心
- 分享機會
- 獲得成功



永遠把第一要務當作第一要務

別忘了你為何展開超連鎖事業或為何擁有超連鎖事業

這正是你為何在此的原因

確定你堅持往目標邁進·直至擁抱成功!

一旦你能熟練運用101課程中提到的技巧·且準備好要更加拓展事業·你可以參加

網路中心授證訓練 201：進階人際網路拓展與事業建立

設定目標	目標設定工作坊	市場與產品
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 調整目標 <input type="checkbox"/> 轉目標為行動計劃 <input type="checkbox"/> 使行動保持正確的組織系統 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 審視目標 <input type="checkbox"/> 目標設定工作坊 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 消除客戶的困擾 <input type="checkbox"/> 與客戶建立產品價值 <input type="checkbox"/> 客戶研究 <input type="checkbox"/> 15分鐘的諮詢 <input type="checkbox"/> 專業團隊

網路中心授證訓練 201：進階人際網路拓展與事業建立(續上頁)

零售	零售工作坊	使用你的網路中心	事業建立
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 開發潛在客戶/拓展名單 <input type="checkbox"/> 社交網絡法 <input type="checkbox"/> 掌握目標 <input type="checkbox"/> 在陌生市場拓展人脈 <input type="checkbox"/> 經由關鍵人物拓展人脈 <input type="checkbox"/> 確認與跟進 <input type="checkbox"/> 全球網站銷售 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 示範人脈開發的方式 <input type="checkbox"/> 研究並設定你的客戶名單 <input type="checkbox"/> 電訪工作坊/約定會談 <input type="checkbox"/> 成果分享 <input type="checkbox"/> 備案時間 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 轉表 <input type="checkbox"/> 公共與賣方聯絡人資料比較 <input type="checkbox"/> 建立聯絡人與一般人士資料比較 <input type="checkbox"/> 網域及電郵 <input type="checkbox"/> 宣傳資料及銷售輔助資料 <input type="checkbox"/> 獨立進行的見會談 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 利用其他美安產品·建立客戶分享模式/引發興趣 <input type="checkbox"/> 運用SHOP.COM招轉 <input type="checkbox"/> 實習計劃 <input type="checkbox"/> 輔導實習生 <input type="checkbox"/> 引導進行90天快速成功計劃



請於課後填寫

「3分」表示符合你的期望

- 請寫下意見
- 當你給「1分」或「5分」時，請在意見欄填寫原因
- 評分時，只可使用數字1到5
- 「0」、「6」或1到5以外的任何其他數字均為無效
- 請確保評核表的上面部分和下面部分都要填寫

評核表收集後將放入信封密封，並由訓練員寄交給公司

所有意見均列為機密，但若您希望訓練員知道您的意見，請將意見寫在「訓練員評核」的範圍

歡迎提供建設性的意見，好讓我們進步
