



ma WebCenters®

網路中心授證訓練 (WCT) 201
 透過社交網絡步上成功之道
 美安網路中心銷售及建立社交網絡地圖訓練

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.unfranchise.com/training.com/>

- 美安網路中心起步指南
- 網路中心授證訓練 (WCT)201講義



請於課後填寫

「3」表示符合你的期望

- 請寫下意見
- 當你給「1」或「5」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，但如果你希望訓練員知道你的意見，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



設定目標與策略性計劃

- 重新詮釋目標
- 將目標付諸行動
- 組織系統可助循序漸進

工作坊

- 評估目標
- 修定目標工作坊

相關市場與產品

- 解決顧客的疑惑
- 與客戶建立產品價值
- 客戶研究
- 15分鐘的諮詢
- 專案團隊

| 零售 | 工作坊 |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ 開發潛在客戶/拓展名單 ○ 社交接觸法 ○ 擱拒絕時的處理方式 ○ 在陌生市場拓展人脈 ○ 透過圈內人物拓展人脈 ○ 各種確認與跟進追蹤 ○ 全球網站銷售 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 示範社交接觸法 ○ 研究並設定你的客戶名單 ○ 約談工作坊/約定會談 ○ 分享成果 ○ 問答時間 |

使用你的網路中心

- 報告
- 公共資料與賣方聯絡資料
- 接觸法與一般法建立事業
- 網域及電郵
- 行銷資料及銷售輔助資料
- 獨立進行約見會談

建立事業

- 建立顧客購物量/善用美安香港其他產品引起顧客興趣
- 透過HKShop.com進行招券
- 實習計劃
- 帶領一名實習生
- 進行90天快速啟動計劃



行動計劃及提問

今日總結

起步進行的行動計劃

問答時間



設定目標

- 目標評估和修定
- 擬定行動計劃以達成修定過的目標
- 組織系統走上正軌
- 工作坊

你或許以前曾設定過目標

你有達成
目標嗎？

為甚麼？

你可以作些甚麼讓你更容易成功？

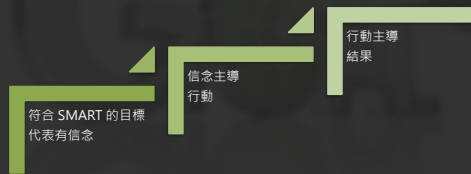
現在是時候修定目標！

為甚麼？

- 計劃甚麼，就會完成甚麼！
- 為了利用好你的工作時間
- 為了享受你的休息時間
- 我們的生活都很忙碌，能以兼職方式經營事業的唯一方法就是妥善計劃，這項工作必須完成
- 為了達成你設定的目標



實現SMART 原則的目標



你必須決定...

S M A R T

| SPECIFIC 明確 | MEASURABLE 可評估的 | ATTAINABLE 可達成 | REALISTIC 實際 | TIMELY 及時 |
|----------------|--------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| 你要甚麼？ | 你甚麼時候要完成？ | 你將放棄或克服甚麼？ | 要完成這些事的詳細計劃 | 將它寫下來（1到4）且一天讀兩次 |

首先確認什麼對你是重要的:

- 個人目標
- 家庭目標

目標

你以設定「事業和零售目標」來支付你的「個人和家庭目標」

設定目標

II 設定目標

A. 我的為甚麼: 我建立UnFranchise® 超過商業的主要原因
認為為甚麼你要建立事業的原因。這會在事業起步中帶給你持續行動的動力

A. 短期目標: 甚麼是你主要的「固定成本目標」? 例如: 家庭旅遊, 信用卡機, 筆電

1. 全新電腦 - HK\$7,800
2. iPad - HK\$3,900
3. 電話 - HK\$39,000
4. 泡湯用米酒 - HK\$7,800

零售利潤足以完成**短期目標**
平均每一分鐘的銷售淨額以HK\$7,800的零售利潤
將你的短期目標所需金額除以HK\$7,800 便知道要完成幾次銷售才能達成你的目標
你的短期目標金額是: **HK\$58,000**
達成目標所需零售的銷售次數: 7-8

C. 長期目標: 甚麼是你的「長期目標」? 例如: 退休多一些時間和家人相處, 新家、寫作、移動到較遠
很多上成功之道, 我就需要達成我的下一個MPCP (管理業績紅利計劃) 目標

1. 在MPCP中你需要賺多少才可達成你的長期目標? _____
2. 我需多少BV才能賺取永續收入? _____
3. 要執行「基本十顧客、七人免」需要多少人? _____

** 一開始每一分鐘會都產生230 BV
** 此外你從每位顧客每月賺取30 BV, 只要該顧客每月能維持是你的顧客

你需要致力於晉級到下一個超連鎖®店主級別, 這樣你終究會達到副總裁級!



第四步：全部寫下來（即時的）

「我在建立事業因為...（我的為甚麼）
 我在（日期）前將銷售（#）個網站以達成我的短期目標（列於此處）
 我在（日期）前將晉升至我的下個目標（經銷商級別）以達成我的長期目標（列於此處）」

個人

- 寫作
- 全新服飾
- iPad
- 捐贈慈善機構

家庭

- 度假
- 浪漫周末遊
- 新家
- 輕鬆付帳單

事業

- 下一個遠大目標
- 001中心每周賺取HK\$11,500
- 每一邊都有50人的穩固組織
- 活躍的網路中心顧客
- 每周介紹事業計劃

零售 / 網路中心

- 銷售8個網站以完成目標
- 每月銷售2個網站
- 每周預約一個網站銷售會談



每一位產品專員在每完成3會談後，可銷售1個網站

如想銷售2個網站，你必須平均完成6個會談

先果後導
我們當初為網路中心會談所設定的目標

零售 / 網路中心

- 以在4個月當中銷售8個網站為目標
- 每個月銷售2個網站
- 每周約定1個會的會談中心會談

如果我們想要每月銷售兩個網站，我們必須爭取每周約定不只一次的會談。
進行調整！

如果每個月要銷售2個網站，你必須不斷地物色新客戶且跟進追蹤比較成熟的潛在客戶。







網站潛在客戶名單
(今天稍後我們會談到這項工具的用法)

| 企業經營者? | 在一家企業工作? | 你的業務合作夥伴? | 交遊廣闊的? | 跟進 |
|--------|----------|-----------|--------|----|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

可增加客戶購物量的網站潛在客戶名單
網站客戶有極大的影響力
(今天稍後我們會談到這項工具的用法)

| 姓名 | 優惠顧客 | 評估事業 | 為事業推薦的人 |
|----|------|------|---------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

超連鎖事業潛在人選名單
(今天稍後我們會談到這項工具的用法)

| 姓名 | 電話 | 電郵地址 |
|----|----|------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

修定目標工作坊



重新評估你原來的目標聲明

重新擬定你的家庭與個人目標

調整你網路中心及專業目標，以達成你的家庭/個人目標

決定並制定行動計劃
以起步指南中的目標設立的部分作為範例

* 請記住，大約每完成3個網路中心會談，其中1個會談就會達成銷售



態度與知識

- 解決客戶的疑慮
- 與客戶建立產品價值
- 客戶研究/ 興趣/ 15分鐘的諮詢 / 啟發







我怎麼取得？

- 傳統的網站開發公司
- 自己製作
- 折扣代管服務供應商
- 印刷/賣賣公司
- 朋友協助
- 家人協助
- 等待



我們提供更好的協助，並提供各項服務來建立關係

簡單明瞭



我們的解決方案是

| | |
|------|------|
| 專業設計 | 費用合理 |
| 維護簡易 | 一應俱全 |
| 安全 | 技術支援 |

夥伴關係

我們已經知道我們有最佳解決方案

當我們比較客戶現有的其他選擇時，一定要在同樣的條件下比較。看一看其他方案是含有以下特色和功能：

| | | | | | |
|--------|--------------|------|--------------|--------------|-------|
| 電子郵件 | 網站設計/開發 | 社交媒體 | 客戶關係管理 (CRM) | 搜尋引擎優化 (SEO) | 統計/分析 |
| 代管安全升級 | 內容管理系統 (CMS) | 電子商務 | 電子郵件行銷 | 行動服務網站 | 支援 |

傳統開發公司

| 優點 | 缺點 |
|-------------------------|--|
| 專業排版與設計 | 費用過高 – 一個中小企業網站的設計費用介於HK\$23,000至HK\$195,000 |
| 不需學習任何知識 (軟體、HTML程式設計等) | 代管又是另一筆額外開銷，在許多情況下，必須由中小企業自行負責 |
| 網站由開發公司負責維護管理 | 修改及附加功能額外費用： 修改：每小時HK\$390 – HK\$1,500 電子商務、內容管理系統(CMS)等費用另計 |
| | 在網站開發及進行修改時，網站處於「架設中」 |
| | 網站修改完全受制於開發公司的時間安排 |



傳統網站開發公司的一般收費

| 需要 | 傳統網站公司 | 美安網路中心 |
|---------------|------------|--------|
| 代管和電子郵件 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 電子郵件行銷 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 社交媒體 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 行動服務網站 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 電子商務 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 統計 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 更新網站 | 額外費用\$\$\$ | 包括支援 |
| 搜尋引擎優化(SEO)工具 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 客戶關係管理(CRM) | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 安全 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 支援 | 額外費用\$\$\$ | 無限 |

自己製作：Dreamweaver、HTML等

| 優點 | 缺點 |
|------------|------------------------------|
| 企業經營者控制網站 | 必須有相關知識，或者必須學習HTML或自己使用的軟件套裝 |
| 可能節省一些初始成本 | 外觀和風貌的專業性令人質疑 |
| | 必須自行尋找、評估及支付代管公司 |
| | 對於不知道如何進行的工作，沒有人提供支援 |
| | 十分耗時 |







| 需要 | 自己製作 | 美安網路中心 |
|-----------------------------------|------------|--------|
| 網站設計 Adobe Creative Suite 創意套件 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 代管和電子郵件 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 電子郵件行銷 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 社交媒體 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 行動服務網站 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 學習課程 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 統計 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 搜尋引擎優化 (SEO) | 額外費用\$\$\$ | 包括支援 |
| 客戶關係管理 (CRM) | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 安全 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 支援 | 額外費用 | 包括 |

折扣代管服務供應商：GoDaddy、1&1、WordPress等

| 優點 | 缺點 |
|----------------------|--|
| 價格低，一頁或兩頁的非商務網站基本費用低 | 不管是哪一種，你都必須知道或學習 HTML/Dreamweaver，或使用其內建系統，而且你的網站看起來跟別人的大同小異 |
| 企業可以很快讓網站運作 | 附加功能費用高昂，光是電子商務功能即可能使月費增至HK\$624或以上 |
| | 中小企業網站可獲得的流量受到限制，一旦達到限制，網站可能「關閉」或被加收「超額費用」 |
| | 在付費服務選項外提供極其有限的支援及支援選項 |
| | 耗時且令人混淆不清 |

印刷/出版公司：黃頁、報紙

| 優點 | 缺點 |
|-------------------|--|
| 可提供行業專用模板 | 你難以控制網頁或名錄的更新 |
| 企業可在網上列入名錄，便於迅速查找 | 大多數「免費網站」都有搜尋引擎優化套裝和登廣告的附加條件。這些套裝通常的費用為每月至少HK\$2,300 |
| | 如果你停止登廣告，就會失去你的網站 |
| | 網站由外國設計人員製作，因此溝通時會有語言障礙 |
| | 你所需的各項都是分別提供的，這會增加你的月費。你在網站增加網頁數時，有些公司甚至也會提高月費！ |



印刷/出版公司的實際費用

| 需要 | 自己製作 | 美安網路中心 |
|-------------|------------|--------|
| 架設網頁 | 比較困難 | 簡易 |
| 代管和電子郵件 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 電子郵件行銷 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 社交媒體 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 行動服務網站 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 學習課程 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 統計 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 搜尋引擎優化(SEO) | 額外費用\$\$\$ | 包括支援 |
| 客戶關係管理(CRM) | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 安全 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |
| 支援 | 額外費用\$\$\$ | 包括 |



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

ma
WebCenters

- 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

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
- 不專業的支援

折扣代辦服務供應商

- 每項都有額外費用
- 非常耗時
- 支援有限

選擇美安網路中心五大原因 及 以社交媒體建立價值！

5 選擇網路中心的五大原因

1. 專業團隊
2. 服務週到
3. 設備先進
4. 價格公道
5. 信譽保證

詳見背面...

WHY YOU NEED A RESPONSIVE, MOBILE-OPTIMIZED WEB SITE

- 85% of consumers use mobile devices to research products and services
- 67% of consumers use mobile devices to purchase products and services
- 76% of consumers use mobile devices to contact customer service
- 52% of consumers use mobile devices to share information

IMPROVED CUSTOMER SERVICE VIA BLOGS

- 85% of consumers use blogs to research products and services
- 67% of consumers use blogs to purchase products and services
- 76% of consumers use blogs to contact customer service
- 52% of consumers use blogs to share information

將建立產品價值加入約見會談

- 你比較能避免會談取消
- 你可以建立良好關係和忠誠度
- 你可以用較高價格銷售網路中心
- 你的潛在客戶就會更準備赴約
- 你可得到更多的推薦人選

客戶研究
表現出興趣
15分鐘諮詢
提及團隊

建立產品價值很簡單



客戶研究

盡可能先做一些研究
即使只有些許資訊也能幫助你：

- 準備好適當的問題
- 對可能的拒絕做好準備
- 對採用/考慮中的競爭對手更有準備
- 更願意聯絡潛在客戶！

客戶研究的清單

在研究客戶時需要注意：

- 他們有網站嗎？
- 網站好嗎？
- 內容有更新嗎？
- 他們的網站是誰建置的？
- 你能在Google上找到他們嗎？
- 他們的網站適合在手機上瀏覽嗎？
- 他們有在社交媒體上嗎？
- 他們有傳統式的廣告嗎？

這些資訊哪裡找？

- Google、Ask、Bing等
- 黃頁目錄
- 地方性報紙
- 電視廣告
- 公車廣告
- 社交媒體



表現出興趣

- 聆聽，而不是推銷，能幫助你取得信任
- 你越能讓他們開口說話，就越有機會約見



你覺得你是哪一種人？



有趣

- 說明
- 簡報
- 推銷東西
- 講道理
- 談自己
- 直接




有興趣

- 聆聽
- 問問題
- 銷售資訊 / 會談
- 談論潛在人選
- 根據所聽到的內容分享資訊







15分鐘的諮詢 

請將此表格填妥後傳回以上之聯絡地址，我們將安排專員為您提供一項更有價值的服務。

請提供資訊
 姓名/職位：
 公司名稱：
 地址：
 郵政信箱：
 聯絡電話：
 行業：

關於您的計畫
 目前計畫階段：
 目前計畫進度：
 目前計畫預算：
 目前計畫目標：
 目前計畫地點：
 目前計畫時間：

請提供詳細資訊
 目前計畫階段：
 目前計畫進度：
 目前計畫預算：
 目前計畫目標：
 目前計畫地點：
 目前計畫時間：
 目前計畫地點：
 目前計畫時間：

- 在安排會談時，你需要這些資訊
- 確定所有決定購買者的好時機
- 可以盡可能收集資訊
- 你不需要回答所有問題



以看待你的SHOP.COM網站的方式，看待你的網路中心。

你就是這個具體的人性化接觸點！

你有一個專家團隊的支持！

利用夥伴關係和服務建立價值

將會幫助你約定更多會議，抓住更多客戶，並且提高轉介！

 **產品專員** 「會解答你的所有問題」
何時提及：在約定會談時

 **顧客服務** 「會每天24小時提供支援，本國支援，不受限制。」
何時提及：在約定會談時
銷售完成時的跟進

 **設計中心** 「用客製化的設計來表現你的公司！」
何時提及：在約定會談時
銷售完成時的跟進

| | |
|---|---|
|  <p>客戶研究</p> <ul style="list-style-type: none"> 準備好更好的問題 對可能的回絕做好準備 |  <p>15 分鐘諮詢</p> <ul style="list-style-type: none"> 加上人性化接觸，建立價值 改善會談的品質 |
|  <p>表現興趣</p> <ul style="list-style-type: none"> 傾聽！ 為對方提出的挑戰提出解決方法 |  <p>提及團隊</p> <ul style="list-style-type: none"> 教導顧客利用支援 提及產品專員和專家 |



零售

- 顧客轉介以拓展可能人選
- 社交網絡法
- 異議處理
- 在陌生市場進行社交
- 透過影響力中心進行社交
- 有效的掃碼並且跟進
- 全球銷售

| 我們從可能人選名單開始！ | 企業經營者？ | 在一家企業工作？ | 你的業務合作夥伴？ | 交銀員間的？ | 你想進一步了解的？ |
|---|--------|----------|-----------|--------|-----------|
| <ul style="list-style-type: none"> 餐廳 承包商 律師 健身房 美容院 車房 牙醫 醫師 園藝師 零售商店 組織 教堂 其他！ | | | | | |

有甚麼事情跟從名單著手開發是一樣重要的？

增加名單！

事業中的名字 = 車子的燃料

要先有燃料才能開車，沒有了燃料，車子就要加油才能再開。
車子沒壞，只是需要加油。

你的事業也是一樣，要先有可以著手開發的名單，後來你一定需要替你的事業加油，或是持續不斷的加油，
事業才能持續運行！



拓展名單的方式





#1: 社交媒體

處處都有潛在人選！

社交媒體就像一個咖啡廳，有人在那裡待上一整天！

我們會觀察

- 網絡禮儀
- 社交搜尋
- 可以分享的內容
- 物色







從你熟悉的市場開始



搜尋

- 成為你工作場所的粉絲
- 在社交媒體上找到當地的公司
- 向潛在人選寄私人訊息
- 在對別人的發文發表回應



提問

- 要有互動！
- 問開放式的問題，發掘更多的資訊
- 確定需求是否有根據



傾聽

- 仔細聽那些朋友、親戚、同事有需求
- 例如：同事有不好的網路購物經驗，開始了新的事業、工作等



分享/推薦

- 美安世界大會Facebook的設計、見證等
- 對於對方提出的問題，約定會談 / 提出解決方法
- 資訊



#2: 分散消費

當然，我們都想要當忠誠的顧客，不過試試新的店也不是壞事！

試試不同的產品和服務，認識當地更多的老闆！

填入第5列，認真更多人！

- 餐廳
- 承包商
- 律師
- 健身房
- 美容院
- 車房
- 牙醫
- 醫師
- 園藝師
- 零售商店
- 組織
- 教堂
- 其他！

| 企業經營者？ | 在一家企業工作？ | 你的業務合作夥伴？ | 交遊廣闊的？ | 你想進一步了解的？ |
|--------|----------|-----------|--------|-----------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |



#3: 社交團體

社交團體是認識更多老板的好途徑！

- 商會
- 商聚人組織(BND)
- 教會團體
- 社區 / 鄉鎮團體
- 網路群組

為了盡可能發揮社交活動的可能性，請遵守下列的規則：

- 1. 雙向溝通**
對於了解其他人，要抱持開放的態度，不要只有單向的溝通，你無法預期事情會如何開展！
- 2. 交換資訊**
要收集名片，自己也要遞名片！
- 3. 提出問題**
利用時間找出合格的潛在入選！
- 4. 描述你的客戶**
把焦點放在特定產業的轉介。有時候描述你的理想客戶比起描述你所做的事業，更容易讓人幫你轉介入選。
- 5. 把焦點放在會談**
這時並沒有充裕的時間銷售網站，把重點放在約定會談上！



#3: 轉介

你有沒有朋友、親戚、同事、客戶、或鄰居

- 會外出用餐？
- 會去剪髮或是保養指甲？
- 會看醫生？
- 會看牙醫？
- 有固定的律師？
- 會找人裝修房屋？
- 曾經找過水電工？
- 有上健身房？
- 有小孩子上舞蹈、運動、空手道等課程？
- 去外面買東西？
- 會在網上購物？

可以碰面，也可以透過電話。

- **有來有往！**（與成功的社交活動相似）務必也要學習如何和別人分享你的事業！
- **不要太技術性！**要準備好簡短描述我們的解決方案的方法。
「我們提供小企業更好且更實惠的網路行銷方式選擇。」
- **描述你的理想客戶！**這可以幫助思考過程聚焦！
比起「我和中小企業合作」，你可以說：
「我們和各種中小企業合作。目前我們正在和屋頂工人和景觀設計師合作。你有沒有認識的人需要更好的網路策略？」

2. 見面並彼此了解

當你和這些透過轉介而來的人接觸時，向對方自我介紹並說明轉介的原因。

解釋 - 「你好，Lisa，Frank也許有提過我會和你聯絡，我不確定。不過法蘭克和我上次聊天時談到我可能可以在你的事業上提供一些幫助。」

接著她會問「好，那你是做甚麼的？」

接著你就要對於「這是甚麼」提出你的回答

- 在這裡，適當的答案是甚麼？
- 你的答案是甚麼，還有哪些可能？

3. 和轉介人選接觸

3. 「你做的是甚麼？」

- 「我協助企業有效利用網路網路，增加營收」
- 「我們公司與企業合作，透過網路網路為企業進行有效的行銷。」
- 「我協助企業有效利用網路網路，降低廣告費、節省支出。」
- 「我們公司幫助企業有效利用網路網路來增加銷售和進入新市場，藉此發展與壯大。」
- 答案無限，還有哪些可能的答案？



繼續用Liza的例子

「Liza，我們公司協助企業有效利用網際網路，增加營收。Frank跟我提到，你有類似的計劃，你有甚麼具體構思嗎？」

重點在於用提出開放式問題作結。

可是試著問「15分鐘諮詢」裡的題目

在得到足夠的資訊以後，預約會談

轉介獎勵

讓你的朋友、親戚、同事、或是客戶因為幫你轉介而得到獎勵，有時是很有用的！

可以在轉介最後導致成功的銷售時，提供獎勵！

一些建議

如果轉介成功，達成銷售，我就給HK\$800的**bk.shop.com** 禮物卡

如果轉介成功，達成銷售，我就給HK\$800

如果轉介成功，達成銷售，我就給你最喜歡的夥伴商店HK\$800禮金！

如果轉介成功，達成銷售，我就給HK\$800的電子禮物卡

你可以自由選擇你自己的轉介獎勵計劃！

- 經驗顯示，與人面對面建立關係，將創造更緊密的聯繫，使關係更容易發展，不管對超遠端[®]事業或網站銷售而言皆是如此
- 與人對話，建立關係
- 把每個挑戰當作學習經驗
- 表現正常/做自己
- 關心潛在人選



社交網絡法：熟識的人

名單應該分成三個種類：

1. **最強的關係**
你最熟悉的人，例如你的妹妹或是鄰居
2. **重新認識**
原本認識，但是需要花些功夫才能再次開啟對話
3. **你是顧客**
你們有生意上的往來

| 企業經營者？ | 在一家企業工作？ | 你的業務合作夥伴？ | 交遊廣闊的？ | 你想進一步了解的？ |
|--------|----------|-----------|--------|-----------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

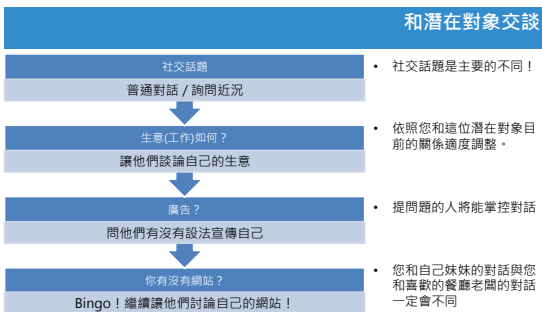
起步

1. 把你關係最密切的人放在最上方
 - 進行「潛在人選搜尋」
2. 把很久沒有聯絡的人擺在最下方
 - 試著每天和此類別中的兩人聯絡，重新認識

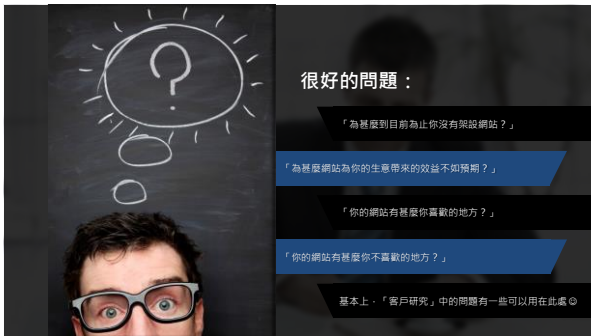












一旦時機成熟，你就可以說：





因此...
如果他們提出問題或異議
 那就表示他們感興趣！繼續談下去！

回答問題

- **拒絕：**我朋友或家人正在幫我架設網站...
- **回答：**太好了，他們絕對會喜歡我們的服務！我們的科技能在多方面協助網頁設計人士，幫企業經營者省下許多時間、金錢與煩惱。
 這樣吧，我會請我們公司的專人為你的公司設計全套網站組合產品，免費供你評估；然後我會請網站專員向你介紹我們如何幫助其他類似的公司。你甚麼時候有空？上午還是下午？
- **拒絕：**我覺得沒有需要...
- **回答：**如果我們能向你展示方法，幫助你提升事業，而且只需要20-30分鐘的時間，你甚麼時候有空？許多客戶原本也是和你抱持一樣的想法，但在我們向他們展示差別以後，他們因而完全改觀。

回答問題

- **拒絕：**多少錢？
- **回答：**現在告訴你價錢並不合適，因為我們必須了解你個別的需求。我們已經和全世界數千位企業經營者合作，而且價格都是他們能夠負擔的。我可以向你保證，一定會是你負擔得起的，不然這就不是適合你的解決方案了。
- **拒絕：**你可以告訴我大約多少錢嗎？
- **回答：**價錢得視你的需求而定。這樣吧，我會請我們公司的專人為你的公司設計全套網站組合產品，免費供你評估；然後我會請網站專員向你介紹我們如何幫助其他類似的公司。你甚麼時候有空？上午還是下午？

回答問題

- 拒絕：你可以寄一些資料給我嗎？
- 回答：我可以做得更多！我會請我們公司的專人為你的公司設計全套網站組合產品，免費供你評估；然後我會請網站專員向你介紹我們如何幫助其他類似的公司。
- 拒絕：但我已經在用別家的網站服務了
- 回答：這很好，你已經在用網站了。我可以提供你省錢的方式，還能給你更好且完整的網路行銷策略，這樣你會不會有興趣？我們的系統不會為了所有的服務細項和你收費，你不想多了解一點呢？你甚麼時候方便，白天還是下午？
- 拒絕：我喜歡我現在的網站
- 回答：很好！你的網站有甚麼讓你喜歡的？有沒有甚麼是你希望網站能達到，卻沒達到的呢？

- 記住，你不是在「推銷」
- 你只是想與對方分享訊息，讓他們了解你的公司能為其他類似的公司提供甚麼服務，協助他們在網路上締造更大的成功
- 重點是要讓對方同意會談



有時，提及對方可能曾經嘗試做的事也會有幫助

「看來你也考慮過架設網站，但無法確定是否會對你的公司有幫助。這樣吧，我會請我們公司的專人為你的公司設計全套網站組合，免費供你評估；然後我會請網站專員向你介紹我們如何幫助其他類似的公司。你甚麼時候有空？上午還是下午？」



如果對方一直發問，千萬別不好意思進一步安排會談

問題 = 購買的徵兆！

安排會談！

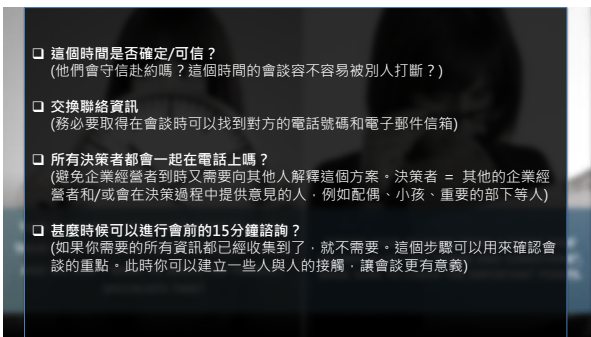
「你這個問題問得很好，但是很難馬上跟你解釋清楚。只要跟我們的產品專員通話，你所有的問題都可以得到解答，而且我們還有技術，向你展示做法。你甚麼時候比較有空？上午還是下午？」





時間寶貴你不願浪費對方的時間，對方也不願浪費你的時間，我們也不想浪費產品專員的時間！

不要像在唸服務條款一樣的照本宣科，務必要講到重點。



- 這個時間是否確定/可信？
(他們會守信赴約嗎？這個時間的會談容不容易被別人打斷？)
- 交換聯絡資訊
(務必要取得在會談時可以找到對方的電話號碼和電子郵件信箱)
- 所有決策者都會一起在電話上嗎？
(避免企業經營者到時又需要向其他人解釋這個方案，決策者 = 其他的企業經營者和/或會在決策過程中提供意見的人，例如配偶、小孩、重要的部下等人)
- 甚麼時候可以進行會前的15分鐘諮詢？
(如果你需要的所有資訊都已經收集到了，就不需要。這個步驟可以用來確認會談的重點。此時你可以建立一些人與人的接觸，讓會談更有意義)

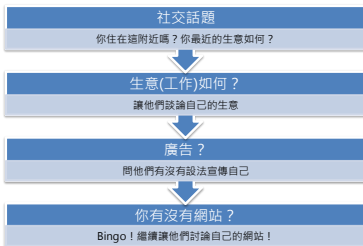


- 陌生市場 = 目前和你沒有關係的企業經營者或潛在人選
- 電話陌生開發：
 - 沒有興趣
 - 沒有效率
 - 不受歡迎
 - 讓網路中心經營者最快退出的方式
- 在陌生市場中進行社交不是電話陌生開發
- 如何在陌生市場中發掘新的商機？

可以在陌生市場中物色人選的情境：

| | | |
|--------------|--------------------------|---------|
| 在咖啡廳遇到新的潛在人選 | 在社區活動、體育活動、社交場合等遇到新的潛在人選 | 在聯誼場合 |
| 在你「分散消費」時 | 透過社交媒體找到新的潛在對象 | 在被動的物色時 |

在陌生市場中社交:很眼熟嗎？



- 唯一不同的是「社交話題」
- 不要跳過社交話題！這能展現出你對你的潛在人選有興趣認識
- 利用時間認識新的潛在人選
- 問他們開放式的問題
- 最後的目標都是一樣的：銷售會談

為甚麼會忘記確認會談？

他們害怕潛在人選會取消會談

但為甚麼牙醫診所和停車場等商家會在預約的前一天打電話來確認預約？

統計顯示大部分會爽約的會面，
都是在約定時間前沒有再次確認的



時機

盡量不要約定超過2個星期以後的會談，約定的時間與實際會談中間的時間越長，對方會忘記的機率就越高。



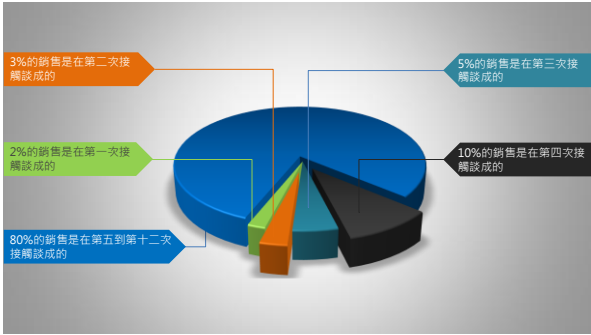
電話

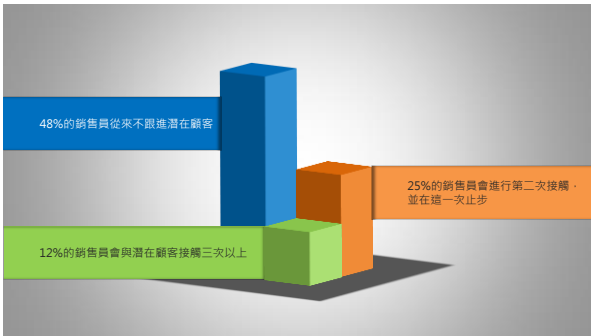
不要問他們是否會依約出席，而是要提醒他們約定的時間！
「Joe，我在6月2號星期二下午三點和你有約。」(這也是你可以讓15分鐘諮詢更有價值的時機)，你可以說：「我們準備好了，很期待幫你解決你關於網站和社交媒體相關的問題。」



電子郵件

使用電子郵件確認的方式可以像透過電話確認一樣，讓對話積極正面，並且讓文字有與人對話的感覺。







如果產品專員幫你跟進：

- 和產品專員溝通
- 務必雙方資訊要同步，才不會讓潛在顧客無所適從
- 使用新的網路中心經營者通知系統！



如果你自己跟進：

- 要條理分明
- 選擇合理的時間跟進潛在顧客(例如不要在星期五晚上七點打電話給餐廳老闆)
- 要有恆心，但是不要催促對方
- 間潛在顧客甚麼時候方便聯絡
- 不要忘記跟進！
- 把跟進的時間排進你的行事曆



練習社交網絡法 / 現場示範

- 讓我們來練習一下社交網絡法！
- 我來當企業經營者
- 你來當網路中心經營者
- 為了達到示範目的，我們會演練需要對話的接觸



接觸可以有以下的形式：

- 面對面交談
- 社交媒體
- 文字
- 電話
- 社交場合
- 營業場所 (而你是消費者)



藉由研究界定你的名單

在顧客研究階段需要確認的事項

- 他有沒有網站？
- 網站好嗎？
- 內容有更新嗎？
- 他們的網站是誰建置的？
- 你能在Google上找到他們嗎？
- 他們的網站適合在手機上瀏覽嗎？
- 他們有在社交媒體上嗎？
- 他們有傳統式的廣告嗎？

• 使用你的智慧型手機、平板電腦、筆記型電腦、或虛傳訊線

電話工作坊

- 用20分鐘聯絡幾位你的潛在顧客
- 試著讓他們說話！
- 約好最方便聯絡的時間
- 在工作坊結束後，我們會討論成果/經驗！
- 將15分鐘諮詢表放在你面前，你可以即時利用這份資料，快速的詢問幾個問題！



討論成果 / Q & A

一起討論！

- 剛才進行得如何？
- 你得到甚麼樣的成果？
- 你是打電話，或是用Facebook的訊息呢？
- 剛才遇到了甚麼樣的挑戰？
- 有那些行得通的事情？



內容
建議

- 升級訊息，例：行動網站
- 網站氛圍 - 熱門話題
- 目前推出的特別優惠！想辦法創造急迫性！
- 讓你的顧客/潛在顧客知道轉騰活動的事
- 和別人分享一些設計中心最新的作品！
- 啟發專業團隊/分享
- 見證

有太多地方可讓你找到
值得分享的内容！

你可透過電郵、社交媒體聊天室、或網誌等和他人分享這個内容。





**對客戶為重點的内容/
值得分享的内容**

| | |
|---------------------|-------------------|
| 美安網路中心 電子報 | 美安網路中心 網誌 |
| 美安網路中心 Facebook | 美安網路中心 Twitter |
| 美安網路中心 Instagram | 其他網誌和 你信任的來源 |



交換名片

- 包裝自己
- 有利於和專業人士連絡
- 一旦邀約成功，可和別人分享你的連絡資訊時，是交換名片的好時機
- 有利於和人脈廣的好友分享，他們會很樂於把你的連絡資訊告訴別人

名片 - 把名片準備好!

- 你的名片上包括你所有的連絡資訊“名片”
- 你可自行印製或請他人幫你印製! 填上你希望的連絡方式

替您的生意建立一個網站 **色盤**
冊相得

Market Hong Kong

WebCenter Owner
Director of Internet Services &

www.mydomainname.com



| | | |
|----------------------------|---|--|
| 分享影片和在facebook上分享設計，是一樣的效果 | 也可以在你的facebook留言牆上分享影片 | 你可和單一潛在顧客分享影片 |
| 你可透過網路中心或行動網站分享影片! | 你可以分享我們“針對客戶”的YouTube: https://www.youtube.com/user/maWebCentersOfficial | 記住 - 使用影片當做第一印象，讓別人對你的興趣達到高峰，接著準備預定邀約! |

偶爾，會遇到我們想要或是需要自己安排網站邀約的時候。

如果遇到下列情況，你可能會考慮自己安排邀約：

1. 你已聽過至少10次網站銷售

2. 你有能力回答關於我們解決方案的問題

3. 不僅能這樣做，而且不忘啟發專業團隊，並使顧客得到所需的支援！

*給顧客關懷是非常重要的，這有助建立產品的價值！



步驟 1: 培養潛在顧客

這和“15分鐘諮詢”很類似



目標

開始先問潛在顧客一些個人問題，讓他談談自己。這是讓他們放鬆、敞開心胸的好方法。

切記要傾聽，並再丟出一些相關問題做回應，不可看起來你只是“應付了事”而已。

可以試試下列的問題：

- “聊一聊你的事業。”
- “甚麼是你的競爭優勢？”
- “你大部分在哪裡做生意？”
- “哪些關於你的事業的事/訊息，你很想讓別人知道？”



步驟二: 切入主題討論

| 主題 | 包括: |
|-----------|-------------------------------------|
| 網站設計/重新設計 | 設計中心選項及程序 在我們可編輯的平台內做客製化設計 |
| 內容管理 | 易於更新內容! |
| 行銷工具 | 社交媒體、搜尋引擎優化、網誌、電郵行銷、統計 |
| 移動網站 | 免費的移動網站 |
| 電子商務 | 讓他們了解電子商務解決方案的威力 |
| 支援及升級 | 一周七天一天二十四小時無限制、原始會員國支援、免費升級 |
| 簡單 | 保持簡單，只要一個管理辦公室，便可提供一切所需，支援你使用所有的工具！ |

步驟三: 技術示範

如果你親自出席邀約，便可順便運用這些技術來示範某些簡單的任務。

目標
好比試乘一部車！讓他們親自體驗產品！

目標
示範操作起來有多簡單！

示範 (可以這樣做)

- 簡單的文字編輯
- 加入影像
- 顯示統計頁面
- 顯示電子商務購物車
- 顯示網站內附的其他工具
- 顯示我們設計中心設計的簡單樣式

步驟四: 完成交易

別怕開口提到交易！

1. 確定潛在顧客要從那些開始：
 - 基本費用
 - 設計費用
 - 任何額外的項目（logo、搜尋引擎優化等）
2. 讓顧客按下“啟動網站”並結帳！
3. 讓顧客簽名並將收據傳真回公司（取消付款單）
4. 恭喜你達成一筆網路交易！

** 我們建議你通過你的網路中心處理所有付款，簡單方便！



business



建立事業

- 增加顧客的購物量 / 對產品發生興趣
- 透過HK.Shop.com招募人選
- 實習生計劃 / 輔導實習生
- 90天快速成功計劃

記住，除了幫助中小企業善加利用網站，你還是個網上企業家。

所有企業經營者都有採購支出，為何不邀請他們為業務採購時賺取現金回報？

你的顧客可能有提供其他做生意的機會。學會識別這些機會，利用這些機會幫助你拓展事業。

增加顧客的購物量及增加你事業的曝光率的機會

1. 美安品牌產品
2. 優惠顧客計劃
3. HK.SHOP.COM網站上的夥伴商店
4. 引發興趣，進而評估事業

增加顧客購物量的方式

推薦其他“相關”產品

- 相關的美安品牌產品

HK.Shop.com的優惠顧客

- 優惠顧客計劃
- 夥伴商店計劃

其他美安香港品牌

有時，你會遇到推薦其他產品的機會

身為主修網路中心的學員，很重要的一點是，別讓自己看來“開身刀，冇把利”（樣樣通，樣樣鬆）。

因此，在推薦產品給顧客時，我們就剩下兩個肯定的選項：

1. 傳統的銷售方式，分享故事，一對一行銷
2. 啟發專業夥伴

1.傳統式：一對一行銷

你會在一對一的機會使用這種技術

範例：顧客讚美你散化得很好。

“謝謝！這是Loren Ridinger/LaLa 設計的Motives產品，我最愛的品牌，它是礦物質質底的優質化妝品，但是卻不昂貴，你聽過嗎？”

談到Motives，你同樣可用一對一對話於你的朋友/家人/同事

這類對話適用於所有產品：體重管理，健康及營養等，關鍵是不要表現出一付“專家”的樣子，只要分享你的故事就好！

2.提及事業夥伴

你可將此技巧運用在更多人的機會

範例：你的顧客開了間美容院。

- 不要對他們提“你的”獨家化妝品牌，你已經將自己定位成網路中心的專家。
- 相反的，應該提及你的事業夥伴，當對的時機出現時，“銷售邀約”。

“嗨Lisa，網站用得如何？我覺得你的網站看來很棒！告訴你囉，我介紹一個朋友看你的網站，她好喜歡！其實她在經營一套完整的化妝保養品系列，我認為你可能會感興趣，你願意試試看？太好了！我請Emily打電話給你！”

想想你擁有的所有的機會：

透過提到在另一領域有專長的事業夥伴來增加顧客購物量！
從專長於其他領域的事業夥伴那裡獲得網站推薦顧客！

想想你已有的顧客：

- 你介紹他們HK.Shop.com了嗎？
- 這是個建立融洽關係和附加價值服務的好方法。

想想所有那些因為時機不成熟而沒有購買網站的潛在顧客。

- 這是一個重新聯絡/拜訪見面的好時機！

別忘了用你的工具來幫你追蹤進度！

| 姓名 | 優惠顧客 | 評估事業 | 推薦給事業的顧客 |
|----|------|------|----------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

做生意的人通常有太多的經常性支出，而且時間總是不夠用

當時機對了，邀請你的顧客來賺取現金回贈！

詢問顧客，他們在哪裡購買事業所需的材料。

趁機提起你的網站，“你知道，George，除了幫助企業善加利用互聯網之外，我還是個網上企業家。如果你要從Home Depot買材料，不如我可以給你一個免費的優惠顧客帳戶，讓你無論買甚麼東西，都可賺取現金回贈。”

在你網站上展示他們最愛的商店。

如果他們感興趣，幫他們註冊成為優惠顧客。



確認顧客的具體需求

可以導引出好的推薦的問題：

- “你都上哪買你的辦公用具？”
- “你在哪裡買你的材料？”
- “你帶顧客外出用餐嗎？”
- “你曾經因公出差嗎？”
- “你在辦公室舉辦業績比賽嗎？”
- “你曾在網站上購物嗎？”

很多企業經營者都會在下列地方購物：

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
|  2.0% 現金回贈 |  3.0% 現金回贈 |  5.0% 現金回贈 |  2.0% 現金回贈 |  4.0% 現金回贈 |
|  2.0% 現金回贈 |  3.0% 現金回贈 |  4.0% 現金回贈 |  2.0% 現金回贈 |  10.0% 現金回贈 |

一旦你已引起顧客更多的興趣，你可趁機建議他們評估一下這個事業，有甚麼呢？

- 你的顧客是：
 - 企業經營者
 - 有創業精神的
 - 懂得自我職業
 - 想要自行創業
 - 最佳潛在超連鎖事業人選

當對的時機來到，請他們評估一下這個事業！你不是網站設計者，你是互聯網創業者，去開啟對話吧！



你可以說：

"George，很有做網絡事業的天分。你現正投入一個很棒的事業，你利用互聯網上省下金錢，並和我們的網站合作，你想知道如何利用這個網站賺更多錢的其他辦法嗎？"

或

"George，我們想要擴張生意，多找兩個人加入，你認識想兼職賺錢的人嗎？我想找那種人脈廣、友善、有條有理又專業的人。"



秘訣：

透過顧客人脈尋找適合的超連鎖潛在人選

| | | | |
|--|------------------------------|------------------------------------|-------------------|
| <p>不論你希望他們變成夥伴，或是他們推薦人選給你，讓他們看看事業機會！如此一來，他們將推薦適當的人選！</p> | <p>除非對的時機來到，否則不要向他們展示計劃。</p> | <p>從優惠顧客計劃開始－這是既簡單又平和的展開對話的方式！</p> | <p>去垂釣，不是去捕獲。</p> |
|--|------------------------------|------------------------------------|-------------------|



目標

提供你一個讓合格人選開始成為網路中心用戶的方法，並幫他們在成為超連鎖店主前，以利潤抵銷創業的開支。

複製

複製網路中心的影响力，同時建立你的超連鎖事業。

實習計劃

實習的好處

- 他們可以利用賺得現金利潤來作為起步開支
- 可以一開業就沒有赤字 (已經獲利)
- 毋須自掏腰包來“嘗試”

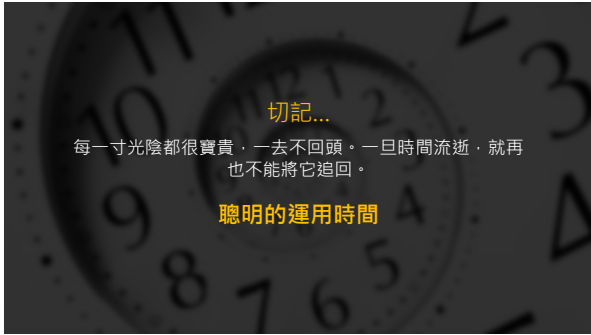
誰是最佳實習人員？

- 友善的人
- 專業的人
- 人脈廣的人
- 積極進取的人！
- 想快速賺錢的人
- 年輕企業家
- 想要創業但缺乏資金者



你的心態

- 最重要的就是保持正確的心態
- 你是這個過程的導師
- 目標是複製，和想要成為超連鎖店主，但需要幫助才能起步
- 這不是僱用一個人和你共事，而是找一個想和你合作的夥伴
- 這是個有競爭性的實習人員計劃
- 明智地挑選與你合作的人
- 確認你的時間是花在願意複製你的付出的人



| | |
|--|--|
| 你一次最多可以選擇四位潛在網路中心人選 | 他們的帳戶有效期是90天 |
| 為甚麼是四位？ | 為何是90天？ |
| <ul style="list-style-type: none"> 你需擔任他們的導師，如果在一段時間內超過四個，任何人都應付不來 你不僅需要教導他們成為網路中心用戶，還要教導他們成為超連鎖店主 | <ul style="list-style-type: none"> 他們應該不超過90天就能達成銷售，並賺取足夠的零售利潤做為他們事業的資金 通常這一行的人可在90天內證明自己的能力 90天結束後，這個網路中心潛在人選帳戶就會關閉，無法重啟 |

你可隨時終止任何實習人員的實習狀態

- 如果你發現有人表現不佳，你也找到了更適合的人選可以替代，就這麼做吧！
- 記得，這是個具競爭性質的實習人員計劃，你有四個位置，他們應該盡力表現，爭取成為你旗下的超連鎖店主



該如何給我的實習人員報酬？

- 身為導師的你，零售所得利潤便是你的報酬
- 你必須運用銷售所得的利潤來做為實習人員超連鎖事業的資金
- 你當然可以保留一部分零售利潤給作為導師的自己

| | |
|--------------|-------------|
| 網站售價: | HK \$12,499 |
| 網站平均零售利潤: | HK \$9,924 |
| 你保留20%的零售利潤: | HK \$1,985 |
| 網路中心快速起步計劃 | HK \$ 3,237 |
| 新超連鎖®店主利潤: | HK \$4,702 |

* 你可以保留部分利潤給自己，做為必要費用支出(税金、雜費)

*本簡章中提到的收入等級均屬舉例說明，無意代表美安香港公司超連鎖店主的一般收入也無意表示任何超連鎖店主皆可賺取同等收入，美安公司超連鎖店主成功與否取決於其在發展事業時的努力，才能與現人程度。



網路中心潛在人選 (實習人員) 不可打電話到顧客關懷服務中心詢問

為何？

- 因為你是他們的導師，幫助他們解答是你的工作
- 他們應該專心在預訂簽約，而非修改正在架設的網站

我們非常鼓勵網路中心潛在人選詢問產品專家

可增加他們的成功率

有助他們更快畢業並成為超連鎖店主

強化我們證實可行、又可複製的網路中心系統

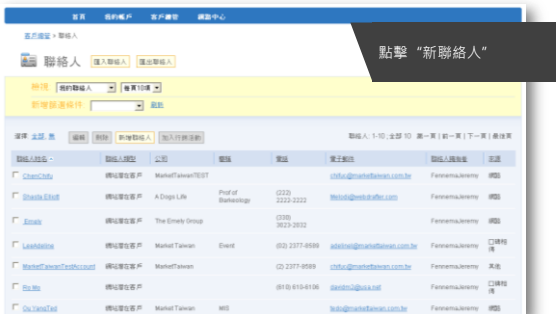
記住，潛在人選不得為現任的超連鎖店主

登入你的網路中心

點擊客戶總管

選擇聯絡人





| | |
|---------------------|--|
| 啟動實習人員 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 慎選一位共事的實習人員 ○ 啟動他們作為網路中心潛在人選 |
| 教育 | <ul style="list-style-type: none"> ○ WCT101 · 網路WCT · 簡易銷售 ○ 成功五要訣 |
| 賣網站 展示計劃 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 利用網路中心起步指南，幫助他們賣出第一個網站 ○ 展示計劃，看能否引出其他潛在人選 |
| 成為 超連鎖店主 | 利用銷售網站所得利潤做為實習人員事業的資金！ |

- 1 **責任檢查**
利用團隊力量
- 2 **透明度**
評估你的活動
- 3 **一貫性**
每日及每周活動
- 4 **創造好的事業習慣**
產生效益的活動
- 5 **銷售網站**
預訂網站合約
- 6 **建立你的事業**
拓展團隊

markethongkong WebCenters

90 天快速成功計劃

獨家網路中心 90 天快速成功計劃是針對美亞事業 90 天快速成功計劃所設計，
 一週課程在每週課程中學習如何創設成功的銷售計劃。
 你將從這目標，執行獨家網路中心 90 天快速成功計劃並深入揭發此項計劃，
 幾乎全力的在 90 天內達到最高產額，找到更多新的事業夥伴人選。

| | |
|--|--|
| 目標不是： | 目標是： |
| <ul style="list-style-type: none"> ○ “過度癡狂” ○ 只涉及你有把握的地方 ○ 偶而才做 ○ 只賣網站 ○ 只拓展經銷組織 ○ 用自己的方式做 ○ 自己做 ○ 溜溜球效應 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 完成網站銷售 ○ 拓展你的超連鎖事業 ○ 創造良好/一貫的習慣 ○ 創造事業的勢頭 ○ 在某處開始並成長 ○ 衡量、監看、調整並控制 ○ 花時間與對的人在一起，做對的事 ○ 複製網路中心計劃 |



參與者需要：

- ✓ 擁有一個網路中心
- ✓ 保持專業心，並在期此間內，每週將你的數字寄出，來顯示你的專業心。
- ✓ 網路中心起步指南
- ✓ 90天快速成功指南



身為領導人，你需要：

- ✓ 選日期
- ✓ 決定參與的團隊成員
- ✓ 訂下初次電話會議時間，重溫這些要求、工具、程序等
- ✓ 完成起步指南
- ✓ 下載90天快速成功工作記錄表及概要報告
- ✓ 確認責任檢查夥伴
- ✓ 了解你的資源



你必須好好運用工具來管理你的快速成功團隊！

- 確認新網路中心用戶的網路中心都已架設
- 下載起步指南
- 下載90天快速成功計劃手冊

如何運作？

| | | |
|---------------------------|------------|-----------------------|
| 你在美安市場國家或是新興市場計劃國家銷售一個網站 | 你可累積本國業績點數 | 你做的任何事，都支援你本國的商業發展中心！ |
| 你將在本國，以等值的當地貨幣，在當天收到零售利潤。 | 就是這麼簡單！ | |



總結

- 訓練/支援
- 概要
- 問題

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/watch?v=OfficialMawebCentersOfficial |  產品網站 http://www.mawebcenters.com/AK/ |
|  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.mawebcenters.com |  網上研討會 www.1-gotonetmeeting.com/register/972854833 | |

網路中心用戶的網上支援

| | | |
|--|---|--|
|  網上 網路中心授證訓練 www.mawc411.com/online_wct.jsp |  網路中心用戶 網誌 blog.mawc411.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/WebCenterFastTrack |  網上研討會 https://www.1gotomeeting.com/register/24693309 |  網路中心電子報 newsletter@mawccenters.com |

網路中心用戶額外支援

| | | |
|---|---|---|
|  YOUTUBE (超連鎖®店主) www.youtube.com/user/officialmawc |  起步指南 www.unfranchisestraining.com | 無限獲得技術支援 help@mawccenters.com.hk (p) 3071-5081 提供即時技術支援 24/7全年無休 |
|  90天快速成功指南 www.unfranchisestraining.com |  無限獲得銷售支援 3071-4861 24/7全年無休 |  說明書、業務名片、 銷售輔助資料 |



採取行動！

以身作則！成為團隊典範！

複製！

實際動手做，成為不可抵擋的成功者！



開始行動

- 達成目標
- 拓展可能
- 聯絡潛在客戶
- 安排銷售網站會談
- 跟進追蹤
- 複製網路中心計劃
- 衡量、監看、調整及控制



問答時間



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，但如果你希望訓練員知道你的意見，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
