



## 起步指南

本指南用于帮助超连锁店主，启动其美安网路中心事业。在使用本指南时，一定要同时参照美安公司的起步指南。网路中心起步指南设计的目的，在于帮助你利用美安网路中心的专业支援，以复制更多销售增长，并为你和你的团队物色/招募人才。

# 恭喜你!

达到你短程和长程财务目标的一个极好方式，就是借助网路中心来发展你的美安超连锁事业。

美安网路中心提供一个简易、切实可行并可复制的系统，让你增加销售额，找到事业人选，并帮你管理事业的成长。只要你能努力执行这项切实可行的计划，你就掌握了美安网路中心和美安事业成功的关键。完成这些活动一定要持之以恒，同时还要全面执行成功五要诀，这样才能建立健康成长的销售和分销组织。

## 目录

- ① 态度与知识
- ② 目标设定
- ③ 零售
- ④ 创造价值
- ⑤ 物色与招募
- ⑥ 跟进
- ⑦ 复制

### 专业团队:

	澳洲	1-800-549-581	
	香港 香港销售支援	3071-5081 3071-4861	hkwebcenters.com
	爱尔兰	1-800-778-459	mawebcenters.co.uk
	新加坡	65-3158-7426	mawebcenters.com
	西班牙 西班牙免付电话	34917371257 900-838-610	marketespana.com mawebcenters.co.uk
	台湾	02-2162-6349	mtwebcenters.com.tw
	英国	0800-587-1132	mawebcenters.co.uk
	美国客户服务 美国技术支持 美国销售支援 美国设计中心	1-800-343-2889 1-866-932-4357 1-866-287-8121 1-800-711-9145	美国境内电话: 702-547-8395 designcenter@webcenters.com





### 客户线上资源

- 

**FACEBOOK**  
facebook.com/  
officialmawebcenters
- 

**INSTAGRAM**  
instagram.com/  
officialmawc
- 

**TWITTER**  
@Officialmawc411
- 

**You Tube**  
客户专用  
**YOUTUBE**频道  
(Customer)  
www.youtube.com/user/  
maWebCentersOfficial
- 

产品网站  
www.  
mawebcenters.com
- 

网路中心电子通讯  
www.  
mawebcenters.com
- 

客户部落格  
blog.  
mawebcenters.com
- 

设计中心范本  
www.masamples.com
- 

线上研讨会  
www.mawebcenters.  
com/support.html

### 网路中心线上资源

- 

线上网路中心训练  
facebook.com/groups/  
WebCenterFastTrack
- 

无限的技术支援  
电话、电子邮件、  
即时交谈支援
- 

线上研讨会系列  
www.mawc411.com/  
support.html
- 

网路中心经营者  
支援网站  
www.mawc411.com
- 

网路中心电子通讯  
newsletter@  
mawebcenters.com
- 

网路中心经营者专用  
**YOU TUBE**频道  
www.youtube.  
com/user/  
maWebCentersOfficial
- 

网路中心经营者  
部落格  
blogmawc411.com
- 

90天计划FB支援团体  
请发电子邮件至  
mawebcenters@  
marketamerica.com,  
我们将于FB上邀请你  
加入。
- 

起步指南  
www.mawc411.com/  
support.html
- 

#WebVolume竞赛  
www.webvolumecontest.com
- 

专业团体  
www.mawc411.com/support.html
- 

文宣、产品卡、  
随身碟等辅助工具  
www.mawc411.com/support.html



## 1

## 态度与知识

承诺：我承诺在今后一年中努力经营超连锁事业。

## 培训与支援



### 参加课程

请前往[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)，点选“学习”，然后选择“参加课程”。



### 线上学习

请前往[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)，点选“学习”，然后选择“线上学习”。

透过我们的培训系统，你会：

- 学习如何使用你的网路中心
- 了解我们的产品对你的客户有何价值
- 学习简易和进阶销售技巧
- 学习藉助网路中心，建立坚固的超连锁事业
- 增强信心，提升形象



## 拟定“这是什么”的回答

当你的谈话对象是潜在客户时：

你对“这是什么”的回答，会因你所选择的接触方法而异。每个人在开始都应运用简易销售法，并用类似下面例子的方式回答：

“Jane，你知道这不是我的专长，但与我合作的公司有个部门，里面有很多负责网站的专业人员，他们也许能在网站相关方面帮得到你。如果你有兴趣了解更多资讯，我可以帮你约个时间和他们谈一谈。你看什么时间比较方便，上午还是下午？”





# 2 目标设定

我的理由：确定你建立事业的因素。这些因素会激励你在创业过程中，经得起事业起伏的考验。

## 短程目标

你主要的“固定成本目标”（具体目标）是什么？例如：与家人一起度假，付清信用卡开支，购买笔记本电脑。

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

藉助零售利润达成短期目标。下方资料显示，每个网站可平均赚取的零售利润：

**平均零售利润**

- 美国、墨西哥、加拿大、澳洲：\$1,000
- 英国：£700
- 香港：HK \$7,700
- 台湾：NT \$32,000
- 西班牙：€800

将你的短程目标除以平均零售利润，即能确定需要多少次销售，可以达到你的目标。举例来说，美国的网路中心经营者，如想解决\$5,000的债

务问题， $\$5,000/\$1,000 = 5$ 。也就是说，只需5次销售，即可达到目标！

大约每3次合格的会谈，可达成1次的成功销售。

将你的成功销售目标乘以3，就可算出你必须约定多少会谈。

最后，订定每周目标，决定你的目标日期。

将你需要的会谈数目除以你想达到目标的周数，就能了解你每周需订定的会谈数目。

目标日期:	
周数:	
零售目标:	
所需业绩:	
所需合格会谈数目:	
每周会谈数目:	

2 目标设定 (续前页)

## 长程目标

你的“长程目标”是什么？（例如：可以退休以享受生活，有更多时间陪伴家人。）

---



---



---



---



---



---

### 情况1：一般超连锁店主

- 每月个人使用及零售250 BV
- 应建立“基本十顾客，七人强”目标
- 应建立“达到购物年金资格要求”目标

### 情况2：想达到“基本十顾客，七人强”目标的超连锁店主

- 每月零售300 BV
- 每月个人使用200 BV

### 情况3：想达到购物年金资格要求的超连锁店主

- 每月零售300 BV
- 每月个人使用500 BV

### 网路中心经营者零售目标：

- 10个以上活跃网站客户
- 每个网站首次销售产生230 BV
- 每月每位活跃的网站客户产生30 BV
- 从数位行销客户产生额外的BV及零售利润

为了达到你的长程目标，你必须专注在你的下一管理业绩红利计划目标。

使用下方表格，订出你的下一个管理业绩红利计划目标、达到目标的时间及方式。

### 策略计划与保守估计：

- 每位一般超连锁店主每月可产生250 BV。在训练你的团队达到“基本十顾客，七人强”与购物年金资格要求目标时，先以一般超连锁店主的目标，来订定你的策略计划，是较为保守稳健的做法。
- 数据显示，每展示4次计划，即可成功招募到一位新事业伙伴。所以，如果你每需要增加一位新事业伙伴，你的目标就该为最少展示4次计划。
- 请记住，团体业绩点数可以带给事业经营者收入。产生的点数与计划的展示，包括在个人及团队努力中。

### 目标日期：

周数	
每月收入目标	
左边组织需要的团体业绩点数	
右边组织需要的团体业绩点数	
左边超连锁店主达到250	
右边超连锁店主达到250	
需要展示计划总数	
需要新增事业伙伴人数	
每周展示计划次数	





3

零售

---

每一位网路中心新经营者和实习生，都应该在开始时运用简易销售法。

## 简易销售法

这是一个最简易的起步方式，网路中心经营者能够“做中学”。即使你以后会使用在网路中心授证训练学到的其他技巧，切实了解简易销售法仍是非常重要的环节，这样你才能在你的超连锁事业组织中，复制网路中心的力量。

### 建立你的初步潜在网站客户名单

从一开始就要拟定一个详细的名单：

- 1 选择产业类别
- 2 逐项填妥
- 3 搜寻客户：利用Google搜寻你的潜在人选，列出一至两项他们抓住你目光的原因。住你目光的原因。

热门产业		
■ 会计师	■ 护肤中心	■ 零售商店
■ 餐饮业	■ 汽车美容	■ 机关组织
■ 工程业	■ 牙医	■ 教会
■ 律师	■ 医生	■ 商展
■ 健身中心	■ 园艺景观	■ 教育行业

请运用下页表格逐项列出你的潜在人选，并妥善保存。







## 3 零售（续前页）

## 下一步是什么？

- 1 销售支援部门帮你完成会谈并帮你销售网点！
  - 2 设计中心部门帮你的客户设计网站！
  - 3 特别的团队执行数位行销和网站管理服务
  - 4 顾客服务部门帮你的客户提供后续的技术服务！
  - 5 你从销售中赚取零售利润和BV！身为一名好的顾客关系经理，你应该跟进并了解客户的生意如何。确认你有提及我们的团队并且你的顾客也使用顾客服务。
- 你所需要做的是，关注你拟定的名单，作转介并约定会谈。

## 美安网站中心团队介绍

美安网站中心全体团队竭尽所能为你、你的客户、甚至你的潜在人选，提供最佳的服务。请阅读以下各团队的服务项目，了解他们各自可以如何发挥最强大的数位行销力量，帮你发展事业。

### 销售支援

销售支援团队可协助你，向潜在顾客展示网站。一旦你与我们的产品专员敲定会谈时间，你只需在展示当天介绍我们，剩下的工作就由我们代劳。没错，我们会替你进行产品说明（且不加收费用），帮你销售网点！

#### 销售支援团队可以：

- 透过线上示范，主持一场完整且专为你客户量身打造的产品说明
- 提出精准的问题，找出所需资料，决定该展示哪些对客户而言最重要的特点
- 建立关系
- 协商价格
- 跟进潜在顾客，直到他们购买产品或要求从我们的列表上移除
- 与你跟进，帮你掌握销售进度
- 完成销售

#### 销售支援团队无法：

- 亲自到潜在顾客所在位置展示产品
- 设计网站
- 提供技术支援（请联络我们的顾客服务团队）
- 虽然我们开放每周7天，每天24小时服务，此服务时数并无开放至销售支援团队

### 设计中心团队

设计中心团队与你的客户并肩合作，帮你的客户创造出具吸引力的新网站！请注意，设计中心套装是我们的付费服务。客户需购买其中一项组合，才能与设计中心团队合作。如果你的客户尚未购买组合，该团队无法提供服务。

#### 设计中心团队可以：

- 与你的客户联络，欢迎他们使用这个服务，并拟定跟进设计流程

- 指派专属的专案经理，与你的客户密切合作，直到完成可让客户引以为傲的公司网站
- 建立网站，符合由你客户提出的所有需求

#### 设计中心团队无法：

- 亲自到客户所在位置工作
- 提供技术支援（请联络我们的顾客服务团队）
- 为你客户提供客制化解决方案（我们另有团队可针对超出平台功能需求，提供客制化网站的服务）
- 为你的客户购买图档
- 为你的客户撰写文案
- 虽然我们开放每周7天，每天24小时服务，此服务时数并无开放至设计中心

### 顾客服务团队

顾客服务团队可为你的客户提供技术支持、客户服务及账目查询

#### 顾客服务团队可以：

- 全天候为你回答问题（美国主要节日例外）
- 无论你的客户问题长短，耐心并详尽地回答他们所有的问题
- 透过电话、线上交谈或电子邮件，为你及你的客户提供贴心、全面且有效的支援
- 一步步带领你及你的客户，呈现你想在网站上所做的更动
- 在我们结束会谈后，持续针对未决的问题，跟进你或你的顾客

#### 顾客服务团队无法：

- 亲自到客户所在位置工作
- 虽然我们提供每周7天，每天24小时服务，但我们无法提供特定的服务人员每天24小时，每周7天的全时服务
- 为你的顾客进行操作。我们的顾客服务团队为你的客户提供支援，但是你的客户需自己采取行动。

### 数位行销与客制化解决方案团队

数位行销与客制化解决方案团队与客户及第三方团队合作，推动数位行销及网站管理。请注意，此团队所有的服务皆为付费服务，因此客户需购买我们的数位行销方案的产品后，才能获得数位行销与客制方案团队的支援。

#### 数位行销与客制化解决方案团队可以：

- 与你的客户联络，并欢迎他们使用该项服务，设定跟进专案流程
- 全力以赴，以提供你及客户付费购买后，所期待得到的最好结果
- 根据双方同意的进度表，跟进你的客户
- 根据双方同意的进度表，在尽可能的情况下，提供你的客户相关报告，帮助客户了解我们解决方案所能达到的效果

#### 数位行销与客制化解决方案团队无法：

- 亲自到客户所在位置工作
- 虽然我们开放每周7天，每天24小时服务，此服务时数并无开放至此服务



## 網路中心的成功零售秘诀

- 1 问很多问题!
- 2 当一个好的聆听者!
- 3 让别人有信心为你推介。美安公司是个很棒的公司，我们所推出的网站解决方案与美安公司有着同样的超高水准！我们已经帮助数以万计的企业，成功解决他们的网站或数位行销问题。
- 4 订定会谈！别想着要推销网路中心特色，专注在敲定会谈上。
- 5 跟进并持续建立稳固的顾客关系！

**请记住：**你的网路中心有客户关系管理(CRM)工具，可用于帮你追踪客户和潜在客户的讯息！



## 4

## 创造价值

终极目标是建立终身的客户。

## 订定可创造更高产值的会谈

你越了解客户的真正需求，我们就越能知道他们是否适合。

写下所有关键点，或是在你们谈话中感受到的重要疑虑。

进行15分钟咨询以评估需求。在咨询中，只要提出问题并写下客户的反应，不要讨论解决方式。此举乃是为了能找出问题，让后续的会谈创造更高产值。

与你的产品专员分享你所发现的事项，你的专员才可更有效率地进行会谈，更快吸引起客户的兴趣。

请上[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)，点选“支援”后，选择“下载”，下载“15分钟咨询表”。

## 建立顾客忠诚度诀窍

良好的顾客关系可带来销售机会，产生持续且成长的业绩。

大部份的人对紧迫盯人的销售方式，容易产生反感；然而在关系式销售中，你不用采取紧迫盯人的手法，你让潜在人选感到你只是在提供他们解决的方式。

持续提供你的支援。

务必跟进你的潜在人选与客户，提供他们哪些其他产品及服务可帮助他们事业的资讯。

请运用下页表格来记录有助你客户事业的服务。









## 5

## 物色与招募

请记住，你除了帮助中小型企业利用网站之外，你本身也是一位网际网路创业人士。

## 透过客户扩展人际关系

你的客户是创业家，其中许多人可以帮你扩展不同领域的人际关系，发掘事业机会。

- 1 所有业主都会有开销；将他们变成你的优惠客户，可帮他们省钱。
- 2 发展人际关系，取得推介机会。
- 3 运用网路中心产品，增加客户购物类别。
- 4 发展人际关系，取得评估事业机会。
- 5 以相关的美安公司独家产品，增加客户购物类别。（举例来说，如果你的客户类别为美妆业，你可以与其分享Motives®产品。）

## 物色客户以发展事业

美安网路中心计划提供一个证实可行的系统，可让你建立超连锁事业，并可快速产生现金收入。符合下列条件的人士可成为网路中心计划与美安事业的最佳人选：

- 待人友善
- 愿意努力工作以增加收入
- 专业

- 交游广阔
- 愿意开展事业但缺乏资金
- 年轻创业家
- 超连锁事业潜在人选
- 积极进取

5 物色与招募 (续前页)

## 保留一份你的客户名单，一有机会就和他们接触！

姓名	优惠客户	美安网路中心产品	其他相关产品	网站推介	超连锁事业

## 与潜在人选分享网路中心计划的5步骤

- 1 建立人选名单，排定时间会谈
- 2 分享超连锁事业计划
- 3 造访[www.mawc411.com](http://www.mawc411.com)，点选“评估”分享网路中心计划
  - 展示网路中心经营者概论课程投影片
  - 观赏网路中心经营者概论影片
  - 透过线上研讨会，现场参加网路中心经营者概论课程
- 4 排定跟进会谈以回答问题
- 5 帮助你的新网路中心经营者起步
  - 潜在超连锁店主：购买网路中心快速启动组合
  - 潜在超连锁店主：实习生计划
  - 现有超连锁店主：购买或重新启动网路中心

姓名	美安网路中心事业机会	超连锁事业机会	跟进	起步



# 6 跟进

如何发挥网路中心事业的更多  
实用建议

## 为销售跟进

列出曾经接触以预约会谈的人士名单。

- 他们有何回应?
- 你应何时再次联络?

列出有会谈过却没有购买的人士名单。

- 他们没有行动的原因是什么?
- 你应何时再次联络?

为你所有的客户及潜在人选建立档案。

- 列出对他们而言最重要的事物
- 打电话问候，并关心他们是否有使用产品的客服专员
- 跟进以增加客户的购物类别

## 为事业跟进

列出网路中心事业机会潜在人选及超连锁事业潜在人选名单。

列出你可能会因为下列原因，而跟进接触的潜在客户人选名单：

1. 优惠顾客计划
2. 其他美安网路中心产品
3. 其他相关美安独家产品
4. 网站推介

5. 超连锁事业机会

6. SHOP.COM伙伴商店计划

随时在手边备妥行事历，替潜在人选约定下一次会面时间。

善用客户关系管理工具(CRM)，让跟进工作有序进展，更为快速且更有效率！





# 7 复制

遵循步骤以有效复制成功，发展你的网路中心事业

## 有效成功复制网路中心事业的步骤

- 建立事业基础的方法
- 每月个人购买并使用**200 BV**以上的产品
- 建立**10至15位**忠诚顾客基础：**10位**活跃的网站顾客 = 每月**300 BV**

- 1 遵从起步指南，仿效成功经验
- 2 借力全国会议联盟系统
- 3 善用www.mawc411.com可提供的训练及教育资源
- 4 确实跟进!
- 5 将第一要务当作第一要务

