

業務精準開發市場 – 作業大綱

一、大贏家蒐集全方位產業客戶資訊 – 利用各產業客戶資訊集錄表

1. **業務代理加盟商**資訊 – 全方位產業-製造業 / 服務業→保險 / 金融 / 房地產 / 傳銷.等業務行銷專長者
2. **官網製作加盟商** – 內勤 – 主機管理 / 完稿設計 / 訪前準備 / 行銷文件 / 語音行銷製作...等電腦/撰稿/程式專長者
3. **官網製作客戶資訊** – 社大 / 商家 / 企業 / 菜場商家 / 服務業

二、客戶資料依地區分配全省績優業務代理商 – 條件如下 – 參考業務代理商合約

1. 迅速創造業績，可一次付清加盟金者
2. 投入時間 3 小時/日者 – 遵守成功法則者：照表操課，如法聽話照做，放下成敗得失
3. 熱心參予分公司合夥人發展目標者 – 參與行銷企劃/幸福網資訊集錄/業務人事進度管理
4. 積極利用經銷商專區，建立自己獨立分工合作的人事夥伴 – 以每人 100 家擴充業務市場
註：將 2.3.4 明確列入合約書

三、製作行銷企劃+製作專屬產業的(dm/edm/影音說明/faq/合約文件...等) – 積極學習通過 faq 測試，取得證照

1. 積極參與行銷企劃企管會議，學習展示等全方位企管能力
2. 以 faq 隨堂測驗測試，取得業務代理商證照
3. faq 的好處
 - A. 學習抓到重點及作業大綱
 - B. 可以作為考試題目
 - C. 可以複製出題者的了解程度(30 遍) – 成為專家/醫生/老師

四、業務代理商 – 用 line/email 發電子報，以全面大量開發 – 參考電子報範例

1. 每人蒐集 100 家客戶，交大贏家做 qrcode
2. 積極參與各類工商團體社群
3. 電子報製作 – 以加盟基本概念為主軸 + 官網行銷文件→參考電子報範例

五、運用經銷商專區 – 業務管理功能：全面電話/line 追蹤

1. 利用經銷商專區**基本客戶資料維護** – 徵詢客戶全方位的**時地人事物**資訊
2. 運用全方位客戶列表，徵詢客戶行銷現況+需求設定+行銷策畫
3. 約訪 – 依客戶產業製作專屬的**約訪徵詢紀錄表** – 約到 KEY MAN+充分的訪前準備
 - A. 線上約訪 – 徵詢 ANYDESK 遠端軟體..等
 - B. 直接拜訪 – 約到 KEY MAN+充分的訪前準備