

業務代理商 - 精準開發作業大綱 - 列進度管理表

★宗旨及效益概念：

1. 訂定各產業做精準開發的企管目標 - 掌握全方位努力成功的關鍵
2. 當業務代理商的線上教學主題+FAQ 測驗→專家/醫生/老師=CEO
3. 作為這個市場開發的效果總結(業務等級)→列入經銷商專區程式功能
4. 列為每日業務企管會議研討進度主題

★作業大綱要點：

一、產業市場分析：大贏家蒐集 - 客戶資料+官網精品範例→[參考資訊蒐集表範例](#)

- 1.地區 - 北北基+桃竹苗 - 依地區平均分工輯錄客戶資訊 - 掌握當地市場客戶
 - A.公司型態 - 麵包店/咖啡廳/工作室
 - B.產品：麵包/生日蛋糕/節慶禮盒/法式甜點
 - C.市場模式：現場購買/線上訂購 - 冷藏/冷凍運送 / ODM / OEM
 - D.官網行銷 - 有無 - 官網/FB/IG
- 2.範例官網 - 找出不同特性的優質官網 3~4 家 - 掌握客戶官網行銷的需求分析
 - A.首頁 - LOGO/形象圖/系統選單/ig.fb 社群連結
 - B.系統頁 - 關於我們/系列產品/最新消息/聯絡我們...等
 - C.產品分類頁 - 產品歸類
 - D.產品說明頁 - 產品編號/外觀/PDF/詳細數據
 - E.詢價頁 - 填寫基本資料/填寫表單傳至 Email
 - F.訂購頁 - 選擇數量/屬性/備註/運送方式
 - G.搜尋頁 - 關鍵字搜尋/編號搜尋/多屬性搜尋

二、客戶分配及分工合作的角色定位 - [客戶資訊表](#)+**欄位**：業務/客服/完稿(論件計酬)

- 1.客戶分配的地區 - 康 北北基 + 丁 桃竹苗
- 2.角色定位 - 調整業務管理系統之利潤分配及責任
 - A.業務 - 康+丁
 - B.客服 - 娟+鈴
 - C.完稿
 - (1)首頁設計
 - (2)內頁
- 3.工作時間 - 業務增加 2 小時，客服增加 1 小時
 - A.證明只要一個小時起就能年收百千萬
 - B.全員參與研發業務精準開發的經驗與能力 - 以便管理所有業務代理商

三、行銷 DM+EDM(影音說明)+預稿/官網範例+合約文件+FAQ - [參照幸福網登入頁下方主題](#)

- 1.DM
 - A.大贏家公司簡介
 - B.全方位官網範例
 - C.全方位行銷廣告 3-6 種
- 2.EDM - 依照 DM 做成 EDM → 影音說明
- 3.合約文件
 - A.官網合約
 - B.6 種全方位行銷廣告合約
 - C.免費加盟會員合約

四、LINE / EMAIL 大量發電子報 - [電子報範例路徑](#)

- 1.商家 6+業務代理商客戶 100 家
- 2.製作各類電子報範例 - 依客戶 ABC 等級 - 以供業務開發運用(查業務系統行銷文件配合電子豹發送)
- 3.收集各類工商社群資訊

五、經銷商專區做全面的 LINE/電話開發追蹤 - [經銷商業務管理操作手冊\(6-1\)](#)

- 1.客戶基本資料維護 - 徵詢客戶：全方位人/事/時/地/物資訊
- 2.全方位客戶列表 - 徵詢客戶：官網行銷現況及需求資訊更新
- 3.約訪 - 線上約訪為主，拜訪為輔