

精準開發 - 業務達標作業的基本概念分析 - 總公司為例

一、 7月(7/7~8/5=22個工作日)簽約目標：官網製作8家/業務加盟8-N家

1. 市場分析後 - 分配有緣(有需求)客戶(服務業/商家/企業/社大..等)
2. 簽8家行銷官網製作 X4倍=32家A級客戶 X10倍=320家開發資料
3. $320\text{家} \div 4\text{個人} = 80\text{家/人}$ = 約80~100家 - 參考如何收集100家客戶DM說明
4. $100\text{家/人} \div 4\text{周/月} = 25\text{家/周} \div 5\text{日/周} = 5\text{家(簽約/A級)/日}$
5. $60\text{分/時/日} \div 3\text{分鐘/電話} = 20\text{通電話/時} = (\text{可簽約/A級})5\text{家/日} \times 22\text{個工作日} = 100\text{家A級客戶}$

二、 可將公司目標訂為自己個人目標 - 遠大的思想目標可保證達成基本的行動目標

1. 主推線上簽約為主 - 配合時代全方位影音的趨勢
2. 有完整的DM/EDM(影音說明)/效果範例/FAQ - 幫助協辦者轉傳說服各層面的KEYMAN
3. 運用ANYDESK線上諮詢簽約 - 節省很多交通及開發客戶的時間
註：拜訪簽約 - 依地區的遠近酌收500-1500車馬費(大贏家將設立全省分公司及客服中心)
4. 有緣的客戶都會輕鬆簽約 - 配合完稿/校稿/尾款：一周內上刊 → (不限免費改稿)
 - A. 大贏家公司簡介 - 台灣獨家的全方位行銷專家
 - B. 簽約收訂，就能擁有一個最強的主動團隊 → 一周內擁有最強的全方位行銷官網

三、 產業精準行銷製作進度管理表 - 依產業分放各分頁主題如下

1. 精準行銷作業
2. 精準行銷分析
3. 甜點管理表
4. 加盟管理表

四、 精準達標作業

1. 達標作業大綱
2. 達標成果管理表

五、 FAQ 題目

1. 業務精準開發5個步驟
 - A. 產業市場分析：大贏家蒐集客戶資料
 - B. 客戶分配及分工合作的角色定位
 - C. 行銷DM+EDM(影音說明)+預稿/官網範例+合約文件+FAQ
 - D. LINE / EMAIL 大量發電子報
 - E. 經銷商專區做全面的LINE/電話開發追蹤
2. 為何每天一個小時可以達到每月100家A級客戶
 - A. $60\text{分/時/日} \div 3\text{分鐘/電話} = 20\text{通電話/時} = (\text{可簽約/A級})5\text{家/日} \times 22\text{個工作日} = 100\text{家A級客戶}$
3. 為什麼每天一個小時可以達到年收百千萬
 - A. $100\text{家} \times 12\text{月} = 1200\text{家} \times 12000\text{元} = 14,400,000\text{元}$
4. 內勤做業務有什麼不同
 - A. 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