

[特別溫馨輔導幫助]

顧問課程訓練內容份量很重，因此我們特別幫您整理好一個簡易好瀏覽的筆記，以方便您複習加強 knowhow 並順利去執行
我們很貼心吧!

第一週 [口才好]+[有賣相]的空中雙業務部				
	知識 (請您跟我這樣懂!)	策略 (請您跟我這樣規劃!)	工具 (請您跟我這樣用!)	營運 (請您跟我這樣做!)
取 網 址	<p>取網址需注意：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 容易記憶、辨識度高 2. 善用英文加數字可快速辨認 3. 有含義(符合產業或產品聯想) <p>注意聽覺/視覺是否有問題</p> <p>不要挑戰客戶的英文能力及記憶力</p> <p>*密技：3秒記的住 最理想!</p> <p>您也可利用虛擬育成中心幫您複習</p> <p>如何取網址</p> <p>http://www.idea7-11.com/eboss/bin/ptdetail.phtml?Part=M101&Category=730</p>	<p>網址規劃：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 一個網站可多個網址 2. 若舊網址不符合好記的觀念 (舊網址可保留) 3. 另買好記符合行銷用的新網址 4. .com 及 .com.tw 網址一起買 (雙壟斷) 5. 網址以年計價，並建議一次購買 2~3 年，避免年年續約的困擾 	<p>取網址使用工具：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 取網址可參考國中 1200 單字 點我連結至基本 1200 字詞 2. 至 PChome 查詢網址是否被購買 點我到 PChome 查詢網址 	<p><input type="checkbox"/> 1. 馬上開始行動 取一個好記的網址 作為口才好的站 行銷步驟一</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 建議多取幾個 您可以 email 至育成中心 讓團隊幫您建議 適合您的網址</p>

第一週 [口才好]+[有賣相]的空中雙業務部

	知識 (請您跟我這樣懂!)	策略 (請您跟我這樣規劃!)	工具 (請您跟我這樣用!)	營運 (請您跟我這樣做!)
取 網 名	取網名(網站的外號)需注意： 1. 容易記憶、辨識度高 2. 三秒記的住最理想 例如：建材批發大王、廣告家、紙箱零售批發網、古箏王朝、蜂蜜世界、雨傘王國 *密技：含關鍵字或雙關鍵字佳! 您也可利用虛擬育成中心幫您複習 如何取網名 http://www.idea7-11.com/eboss/bin/ptdetail.phtml?Part=M102&Category=730	1. 利用 Google Adwords 將搜尋量最大關鍵字的當網名 2. 利用 Google 趨勢 搜尋目前哪些議題 在哪個地點、時間最熱門 也可與 Google Adwords 做比對	1. 利用 Google Adwords 查詢熱門關鍵字 點我到 Google Adwords 2. 利用 Google 趨勢 搜尋熱門交叉比對查詢 點我到 Google 趨勢	<input type="checkbox"/> 1. 利用大數據分析 立即查出適合您的網名 <input type="checkbox"/> 2. 建議多取幾個 您可以 email 至育成中心 讓團隊幫您建議 適合您的網名

第一週 [口才好]+[有賣相]的空中雙業務部

	<h2 style="text-align: center;">知識</h2> <p style="text-align: center;">(請您跟我這樣懂!)</p>	<h2 style="text-align: center;">策略</h2> <p style="text-align: center;">(請您跟我這樣規劃!)</p>	<h2 style="text-align: center;">工具</h2> <p style="text-align: center;">(請您跟我這樣用!)</p>	<h2 style="text-align: center;">營運</h2> <p style="text-align: center;">(請您跟我這樣做!)</p>
首 頁 設 計 重 點 觀 念 建 立	<p>一、先理解[客戶]流覽網站的流程</p> <ul style="list-style-type: none"> → 1. 有需求 → 2. 去搜尋 → 3. 有一堆資料可選擇(競爭者均在) → 4. 貨比三家(看三頁約 40 筆資料) → 5. 搶第一順位 <p>別忘了!同行的站也在被瀏覽中 必須從諸多競爭中勝出很重要!</p> <p>二、要如何勝出，首頁將是關鍵! 首頁必須：</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 要容易被記憶 2. 營運主題明確、業務定位清楚 3. 按鈕最多，負起導覽的責任 4. 使用網友最習慣的瀏覽方式 <p>您也可利用虛擬育成中心幫您複習 首頁設計規畫 http://www.idea7-11.com/eboss/bin/ptdetail.phtml?Part=M103&Category=730 首頁動線規劃 http://www.idea7-11.com/eboss/bin/ptdetail.phtml?Part=M104&Category=730</p>	<p>首頁設計 3 秒致勝法則</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 網站色系，建議高明度、高彩度 容易聚焦 * 密技：跟同行相反色 2. 不同標題吸引不同目光 讓瀏覽者知道找對站 3. 首頁按鈕全面到位 並且做到多重曝光/多重瀏覽 動線愈明確愈好 4. 冂字型動線，瀏覽寬度適中 網友最習慣 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 利用 yahoo 或 google 搜尋同行的站 查看同行的站 都是哪種顏色色系 2. 參考 yahoo 按鈕與編排方式 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. 利用搜尋 觀察同行都用哪種色系 而我們就選 跟同行的相反色 <input type="checkbox"/> 2. 打開 yahoo 頁面 仿照 yahoo 的編排方式 規劃出適合自己的網站

第一週 [口才好]+[有賣相]的空中雙業務部

	<h3 style="text-align: center;">知識</h3> <p style="text-align: center;">(請您跟我這樣懂!)</p>	<h3 style="text-align: center;">策略</h3> <p style="text-align: center;">(請您跟我這樣規劃!)</p>	<h3 style="text-align: center;">工具</h3> <p style="text-align: center;">(請您跟我這樣用!)</p>	<h3 style="text-align: center;">營運</h3> <p style="text-align: center;">(請您跟我這樣做!)</p>
<p>□ 才 好 的 內 容</p>	<p>一、口才好的內容思考，須寫出客戶需求</p> <p>1. 未成交前：爭取你要，排除你不要的客戶 (1)客戶都關心什麼： [價/量/值/質] 要比大家一起比 (2)線上立即回應 / 溝通最好</p> <p>2. 可能成交：爭取名單，轉成訂單 以免費行銷 + 體驗行銷最好</p> <p>3. 已成交：爭取加購、續購、再購、推薦購 可利用會員禮遇服務 + 社群推薦</p> <p>二、口才好的圖解</p> <p>產品的成分、內容物、尺寸規格...等都是客戶所關心的，務必要描寫清楚</p> <p>* 圖解秘訣：[小題大作形容法] 說明尺寸時，可善用標示法或比較法 (如硬幣、手掌...等) 將產品的特色、優勢、包裝..等逐一介紹 寫出客戶非買不可的理由在哪裡 能帶給他的好處是甚麼</p>	<p>一、口才好的文案來源</p> <p>搜尋你的<同行>都寫些什麼 包含： 產品/服務/報價/專業/優惠...等 像是行銷標語如何寫? 產品/服務如何寫?</p> <p>收集資料，並分析/應用</p> <p>二、口才好的圖解來源</p> <p>搜尋你的<同行>都寫些什麼 包含： 主打星圖(廣告圖)、產品圖/說明圖</p> <p>參考網拍最好!</p> <p>三、透過[檢核表] 思考並加強口才好的站內容說明</p>	<p>1. 利用 yahoo 或 google 搜尋同行的站 查看同行都寫些甚麼內容 並可以將吸引您的內容 利用 excel 記錄起來</p> <p>2. 利用 yahoo、google 或網拍搜尋同行的站 查看同行的站 圖片是長成甚麼樣子 並將吸引您的圖片 下載儲存起來當範例</p> <p>提醒您! 下載下來的圖片 僅供自己參考用 切勿盜用他人圖片</p>	<p>□ 1. 利用搜尋， 觀察同行寫些甚麼內容 將吸引您的標題、內容等 收錄在 excel 檔裡面 並將主詞改成你自己 念起來順了就是你的了!</p> <p>□ 2. 利用搜尋 觀察同行圖片如何呈現 將吸引您的圖片 下載儲存起來當範例 往後需使用圖片解釋時 仿照範例圖片的方式 將它呈現出來</p> <p>提醒您! 下載下來的圖片 僅供自己參考用 切勿將他人的圖片 未經許可 po 在 自己的網站當中</p>

<p>三、要有養站觀念</p> <p>不限量的充實自己的網站內容</p> <p>包含：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 完整產品說明 2. 圖片+圖解 3. 影片+錄音 4. 見證+分享 5. 知識+專業 <p>您也可利用虛擬育成中心幫您複習</p> <p>內容如何規劃，連結網址↓</p> <p>http://www.idea7-11.com/eboss/bin/ptdetail.phtml?Part=M105&Category=730</p> <p>文案內容來源，連結網址↓</p> <p>http://www.idea7-11.com/eboss/bin/ptdetail.phtml?Part=M106&Category=730</p>		<p>3. 利用虛擬育成中心 線上學習行銷課 「A.口才好的站」</p> <p>了解口才好的內容參考範 連結網址</p> <p>http://www.idea7-11.com/eboss/bin/cglist.phtml?Category=404</p> <p>免費圖庫素材網站↓</p> <p>http://www.idea7-11.com/eboss/bin/ptdetail.phtml?Part=t018&PreView=1</p>	<p>□ 3. 馬上到虛擬育成中心 線上學習行銷課 「A.口才好的站」 了解口才好的內容 參考範例並下載檢核表 連結網址</p> <p>http://www.idea7-11.com/eboss/bin/cglist.phtml?Category=404</p> <p>□ 4. 利用網管小幫手 協助幫您完成 口才好的內容編輯 馬上了解網管小幫手專案 連結網址</p> <p>http://www.idea7-11.com/eboss/bin/ptdetail.phtml?Part=webhelper</p>
--	--	---	---

*****顧問特別加碼：**

口才好的 [網站] 參考範例：左旋瘦卡咖啡 <http://www.sokacoffee.tw>

是口才非常厲害的網站範本！請各位同學務必好好研究分析應用，也可將其應用於你們的 DM、一頁銷售信…等等
但因為是騙人網站，該網址可能會時常變動，因此強烈建議您，立刻將網站列印出來保存。

若找不到該網站 → 您可以直接上網搜尋：瘦卡咖啡，**[或是點我快速搜尋該站](#)**，就可以找到它了！

其實，顧問的重點很簡單，就是要如何透過您的口才好的站，讓[未成交前的]、[可能成交的]、[已成交]的客戶都能為我們帶來訂單、帶來業績!

請您馬上跟我這樣做，立刻行動，建置口才好的空中業務部吧!

只要簡單 3 個步驟，申請 → 完款 → 繳交資料

接下來，就由輔導團隊來幫您建置、完成[口才好的空中業務部]的 18 頁示範頁

馬上到虛擬育成中心 - 申請啟用系統立刻申請!

申請網址連結：<http://www.idea7-11.com/eboss/bin/cglist.phtml?Category=5453>