

[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!

第三週 [如何被知道 → 多元行銷策略]

		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!)
行銷 布局 總覽 結構	在哪裡找	<p>網海雖然廣大，基本上共分為四大象限</p> <p>1. 資訊平台 就是一般提供資訊的網站 又分為「一般性」 (例如 yahoo、google) 及「主題性」(有特定主題的網站) 像是民宿網、亞洲建築網</p> <p>當網站一旦上線 yahoo 及 google 就會 造訪網站抓取資料 您只要照著好站的標準去執行 資料就會很容易排在前面</p> <p>2. 通路平台 就是提供購物買賣東西的地方 依產品屬性可分為 中高階平台：像是 yahoo 購物中心、</p>	<p>1. 打造好自己口才好的空中業務 並到與自己相關的熱門網站上 登入註冊自己的資訊 <b>*密技：多帳號登入註冊</b></p> <p>2. 檢視自己的產品屬性 放置適合的平台上面 並且不計代價配合行銷 <b>重要：對的產品放到對的地方</b></p> <p>3. 粉絲團依議題屬性分門別類 經營方式：八點檔連續劇經營法 <b>在後面有更詳細的說明</b></p>	<p>1. <a href="#">利用虛擬育成中心-線上學習行銷課</a> 裏頭有幫您整理好 國內/外知名搜尋引擎、 入口/目錄網站 可供您將資料登錄進去</p> <p>2. 上網搜尋各大購物網站</p> <p>3. 上 facebook 建立粉絲團</p>	<p><input type="checkbox"/> 1. 馬上開始行動 到與自己相關的各大網 站，註冊登入給資料</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 立刻到各大購物網站 登錄註冊會員</p> <p><input type="checkbox"/> 3. 準備好議題資料 並建立粉絲團</p>

	<p>樂天 低階平台：像是露天以及網拍 純曝光用平台：像是 5 折網、團購網</p> <p>3. 社群平台 聊天交朋友的地方(一對多) 像是 facebook、推特 <b>觀念：用議題養客戶</b></p> <p>4. 通訊平台 聊天交朋友的地方 (一對一偏向客製化) 像是 line、wechat</p> <p>四大象限綜合觀念： <b>多國、多平台、多帳號、在地化</b> <b>*執行順序(從簡單到複雜)：</b> [1]. 資訊平台 [2]. 通路平台 [3]. 社群平台 [4]. 通訊平台</p>			
國際市場壟斷	<p>整個地球若以語言為單位可做以下劃分</p>	<p>多國、多語系、多平台找客戶 <b>並可注意兩大市場</b> (1)開發中市場： 緬甸、柬埔寨、奈及利亞…等 (2)新興市場： 金磚四國、印度、中國、俄羅斯、巴西…等</p>	<p>利用網路 到各國 yahoo、google 等網站，蒐集名單</p>	<p>□ 馬上利用工具 開發世界各國的客戶!</p>

華人

東協十三

例如：  
台灣/中國/  
東南亞國家/  
澳門/新加坡/  
馬來西亞...

非華人

英語 非英語

如：美國、英國、加拿大

主流語系

如：西班牙、法國、俄羅斯...

非主流語系

如：日本、韓國、泰國...

或利用虛擬育成中心  
線上學習行銷課

[F. \[被找到+被知道\] 國際貿易【千大資源站】在這裡](#)

## 第三週 [如何被知道 → 多元行銷策略]

	<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>
善 用 提 醒 式 行 銷	<p>▶ <b>【變向名片】</b> 推廣工具建議要：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 隨身/隨手型</li> <li>2. 一定跟<b>上網</b>有關</li> </ol> <p>像是 DM、折價卷、名片、 小手冊、隨身包</p> <p>並且能夠：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>可引起注意</b></li> <li>2. <b>可保留</b></li> <li>3. <b>可紀念</b>、有趣的、知識的…</li> <li>4. 有好康、免費索取、試吃、試喝、試用…</li> <li>5. 上網加入會員即可享有…</li> <li>6. 有優待</li> </ol> <p><b>行銷多走一哩路：網址+QRCODE 被看見計畫</b></p> <p>▶ 善用任何曝光/見面量</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 一見面就提：我有一個...歡迎上網瀏覽 (像是我們的空中營運部/簡報部/展售部/ 貿易部/成果發表部...)</li> </ol>	<p><b>【體驗式 + 提醒式行銷】</b></p> <p>走到哪裡，發到哪裡 不斷出現在客戶面前</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 若您想要做一些禮贈品 當作行銷小道具 可來信至輔導單位 <b>eboss@boss7-11.com</b> 我們將引薦給您 做禮贈品的同學</li> <li>2. 在客戶會接觸到的地方 加上自身網址/網名..等 讓身邊東西幫自己行銷</li> </ol>	<p><input type="checkbox"/> 1. 檢視目前 可宣傳的東西上面 是否能夠引起注意 是否能夠可保留/紀念 上面有無公司網址/網名</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 善用任何曝光機會 並將客戶帶回官網 看更詳細的內容</p>

<p>2. 送一份跟網址有關的 見面禮/資訊/禮卷... 配合網路活動，給客戶一個上網的理由</p> <p>3. 門市/公司： 掛起布條公告網路 xxx 開張 比照實體門市開幕般的重視</p> <p>4. 全公司 DM/包裝/說明書/配合書... 全體動員，全面突顯網址</p>			
---	--	--	--

## 第三週 [如何被知道 → 多元行銷策略]

	<b>知識</b> (請您跟我這樣懂!)	<b>策略</b> (請您跟我這樣規劃!)	<b>工具</b> (請您跟我這樣用!)	<b>營運</b> (請您跟我這樣做!)
開幕計畫書	<p>網店開幕/回本計劃+實習</p> <p><b>1. 列出親友名單：建議至少 200 人</b>                      含：客戶、親人、同事、朋友、鄰居、同學、社團夥伴、產業資源、媒體資源、政治資源…等</p> <p><b>2. 規劃邀請卡 + 各式行銷工具</b>                      (邀請卡範例如下圖 1)                      含：電子報 + 簡訊 + 電話 + 傳真 + 信件                      通知所列出對象，邀請他們                      捧人場、捧錢場、                      留言板留言祝福加油打氣、                      當開幕貴人、加入會員、                      邀請互聯藉以增加點閱率..等</p> <p><b>3. 開幕一週後：進行感謝計畫</b>                      (感謝卡範例如下圖 1)                      含：附上 5 份行銷工具                      (電子報 + 簡訊 + 電話 + 傳真 + 信件)                      創造 100x5=500 效益</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 2px; width: fit-content;">實體分享 + 虛擬分享</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;">實體感謝 + 虛擬感謝</div>	<p style="background-color: yellow;">做就對了!</p> <p style="background-color: yellow;">正式來缺一不可!</p> <p style="background-color: yellow;">切勿秤斤秤兩、去頭去尾</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 可利用 excel 輕鬆建立親友名單</li> <li>2. 可上網參考邀請內容 看看別人是怎麼寫的</li> <li>3. 可上網參考感謝內容 看看別人是怎麼寫的</li> <li>4. 將回饋消息活動 放置明顯的位置(ex:首頁) 並利用後台功能找出 適合回饋客戶的方法</li> </ol>	<p><input type="checkbox"/> 1. 馬上列出親友名單 為開幕計畫做準備</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 馬上規劃 各個行銷工具 邀請通知內容</p> <p><input type="checkbox"/> 3. 馬上規劃 各個行銷工具 感謝通知內容</p> <p><input type="checkbox"/> 4. 馬上設計規劃 好處回饋方式</p>

	<p>4. 設計前 100 名會員或推薦人：好處回饋 如：紅利積點、推薦禮、續購、加購、 長期購、生日禮等推廣活動</p>			
--	---	--	--	--

圖 1、邀請卡及感謝卡



## 第三週 [如何被知道 → 多元行銷策略]

		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!)
多 元 行 銷 用	部 落 格	<p>先將自己的站處理到一定程度後 接著可以利用部落格，建立免費分站 <b>達到：自己的官網 + 20 個部落格</b></p> <p><b>官網內容處理技巧：</b> 有字才有資料(將關鍵字埋在文章中) 有資料就容易被搜尋網站抓取</p> <p><b>建立免費分站：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建立與官網內容相同 10 個部落格</li> <li>2. 多國建立部落格 = 各國均有分站</li> <li>3. 全面與官網串成規模龐大互連網</li> <li>4. 均吻合關鍵字邏輯，規劃網站內容 <b>轉貼資料注意(醫療、美容法規)</b></li> </ol> <p><b>投懷送抱貼文、拜訪</b> 準備好拜訪內容 到各個熱門部落格拜訪留言</p> <p><b>最終目的：</b> 行銷自己並將對的客戶帶回官網中</p> <p><b>觀念：一回生、二回熟、三回順手 持續的做</b></p>	<p><b>將部落格當成免費網站 並非真的去經營部落格</b> 達到大量資訊曝光 + 卡位</p> <p>配合<b>多帳號、多平台、多國、在地化</b> 觀念</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 利用 Google Adwords 查詢熱門關鍵字 <a href="#">點我到 Google Adwords</a> 利用 Google 趨勢 搜尋熱門交叉比對查詢 <a href="#">點我到 Google 趨勢</a></li> <li>2. 到各國 yahoo、google 搜尋熱門部落格 並去登入註冊 將官網資料複製過去 配合<b>多帳號、多平台、 多國、在地化</b>觀念</li> <li>3. 上網搜尋熱門部落格 並多次拜訪留言</li> </ol>	<p><input type="checkbox"/> 1. 利用大數據分析 找出熱門關鍵字 並且巧妙地放在官網中</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 趕緊將官網處理好 接著到各個部落格 登入註冊 並將官網資料複製過去 建立出龐大互聯網</p> <p><input type="checkbox"/> 3. 馬上到熱門部落格 留言拜訪 並隔一段時間 多次拜訪留言</p>



<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">臉 書 運 用</p>	<p>用聳動性標語當粉絲團團名 善用內容養客戶 並且內容要有一定的主題範疇</p> <p><b>粉絲團經營及推廣：</b></p> <p>1. 直接購買廣告 可將廣告投放在鎖定的消費族群</p> <p>2. 粉絲團應用：八點檔連續劇經營法 聚集與蒐集名單 觀察粉絲喜好與動向</p> <p>粉絲團名必須跟關鍵字 或熱門議題有關 (為了方便被搜尋)</p> <p>利用定時/定量/定額/定點/特殊 發表文章/圖片/影片/內容/ 每周好康驚奇，聚集人氣養客戶</p> <p>最終將 Facebook 的流量 導回自己網站內</p> <p>3. 一周小好康，一月大好康 重賞之下，必有勇夫 可配合發燒網辦活動 活動包含： 話題投票、有獎徵答、問卷調查、 徵文投稿、圖片/影音上傳、 體驗分享、打卡禮、優惠卷下載…等</p>	<p>1. 用熱門關鍵字當粉絲團團名</p> <p>2. 粉絲團議題內容集中 並固定時間 po 資料 可像連續劇一樣 先準備好 100 則內容 時間到準時撥出</p> <p><b>切勿議題分散、隨意時間 po 資料</b></p> <p>3. 可配合活動或投放廣告來推廣 並且要將流量帶回官網</p>	<p>1. 利用 Google Adwords 查詢熱門關鍵字 <a href="#">點我到 Google Adwords</a> 利用 Google 趨勢 搜尋熱門交叉比對查詢 <a href="#">點我到 Google 趨勢</a></p> <p>2. 上網搜尋與您議題相 關的資料並儲存起來 <b>國外的資料會更棒!</b></p> <p>3. 可上網搜尋熱門粉絲團 看看他們都在 舉辦哪些活動</p>	<p><input type="checkbox"/> 1.馬上取一個聳動性的 粉絲團名稱!</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 準備好 100 資料 時間到準時 po 上去!</p> <p><input type="checkbox"/> 3. 固定舉辦活動 並透過臉書廣告推廣 最終將人潮帶回官網</p>
--	--	--	--	---

Y o u t u b e  運 用	<p>將您的產品、服務、說明..等 用智慧型手機、照相攝影機 拍攝成影片並上傳至 youtube 檔名、標籤必須跟關鍵字 或熱門議題有關(方便被搜尋)</p> <p>接著可以利用 youtube 嵌入功能 將影片鑲嵌在官網及其他地方</p>	<p>一則影片複製 20 則 (內容要略有差異) 接著申請 20 個帳號 (申請越多越好)</p> <p><b>提醒您!</b> 任何登入註冊都有審核機制 有些可能沒辦法讓您註冊這麼多筆 因此，千萬別來信詢問 為什麼他們不讓您註冊登入囉!</p> <p>1 個帳號 x 複製 20 則影 x 20 個帳號 = 400 個曝光 鋪天蓋地發表出去，聚集人氣！</p>	<p>利用手機或相機拍攝影片 並利用影音軟體 讓影片內容略有差異 接著到 youtube 註冊多個帳號 並將影片逐一上傳</p>	<p>□ 馬上拍攝影片 並到 youtube 註冊多帳號 將影片上傳上去!</p>
---	--	---	--	---

若您還沒申請啟用輔導單位所贈送的空中雙業務部  
請您馬上跟我這樣做，立刻行動，建置口才好的空中雙業務部吧!

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>