

[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且好瀏覽的筆記，以方便您複習加強 knowhow 並順利去執行我們很貼心吧!

第四週 有效開發客戶名單 / 辦空中商展

	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!)
被 知 道 / 辦 空 中 商 展	<p>結合[空中業務部] + [客戶名單]辦空中商展 不論是 B2B、B2C 不限貿易、批發、製造、經銷、研發、服務... 要善用空中威力“突破時間” “突破空間”</p> <p>甚麼時候需要辦空中商展? 像是有新產品、新服務、 新研發、新發明、新配方... 只要是客戶不知道的 就要透過空中商展被他知道</p> <p>空中商展五大要件： (1)主辦單位 (2)展場 (3)展期 (4)參展廠商 (5)參展客戶</p>	<p>1. 建立口才好的空中雙業務部 口才一定要好 展本事、展能力、展提案、展產品 讓客戶留下訂單或名單</p> <p>2. 開發精準客戶名單 自己的生意，只有自己才知道 哪個客戶是我想要的 先有質再有量 並且將客戶分門別類 *切勿直接購買名單 因為是大雜燴 且很多都是重複或早就不存在</p>	<p>1. 利用輔導單位所贈送的 空中雙業務部 並利用顧問所教導的方式 建立口才好的內容</p> <p>2. 利用網路資源 到各個地方蒐集客戶名單 例如：yahoo、google 公會、協會 阿里巴巴、ebay</p> <p>並利用 excel 建立自己的名單資料庫</p>	<p><input type="checkbox"/> 1. 馬上到虛擬育成中心，點我申請啟用系統</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 馬上利用網路資源 蒐集精準客戶名單</p>

<p>辦空中商展目的： 展本事、展能力、展提案、展產品 讓客戶知道，你就是他要的!</p> <p>邀請客戶來看空中商展： 透過發一頁「行銷信/邀請信」 與客戶建立連結 以國為單位、以市為單位 [找到老闆]把消息有計劃的給精準客戶</p> <p>*切勿在信件中做推銷 否則將容易被客戶視為垃圾郵件!</p>			
--	--	--	--

第四週 有效開發客戶名單 / 辦空中商展

	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!)
定義客戶對象	<p>客戶開發新思維：有效的名單認知 傳統思維：我需要誰 (他高 我低) 因自己需要他，生意較難做</p> <p>逆轉創新思維：誰需要我 (我高 他低) 因他需要我，生意較好做</p> <p>誰需要我？定義客戶對象 五大思考方向：人、事、時、地、物</p> <p>人：甚麼人需要我的服務？ 思考方向 → 職業、職位、學歷、身分、性別、年齡、國別</p> <p>事：甚麼事情跟我的生意有關係？ 思考方向 → 節慶、新聞事件、政策、文化、新舊市場發展</p> <p>時：甚麼後會需要我們服務？ 思考方向 → 早晚、天數、定時/定額/定量、月份/季節/年度</p> <p>地：甚麼地方會需要我們服務？ 思考方向 → 熱門景點、區域、地點、</p>	<p>1. 盤點自己的本事跟能力 2. 誰需要我？ 定義客戶對象</p> <p>可與您自己的團隊討論 三個臭皮匠，勝過一個諸葛亮 集思廣益</p> <p>二大指標：避弱趨強、以小博大</p> <p>*切勿變成是人都會需要我的服務 否則將無法行銷、開發客戶</p>	<p>定義客戶對象 可以利用搜尋來查詢</p> <p>行業別： 查人力銀行、阿里巴巴</p> <p>職業別、職位別： 查人力銀行</p> <p>產品別： 查購物商城、淘寶網</p> <p>核對多國語言： 不同的語系表達</p> <p>事件別： 查熱門</p>	<p><input type="checkbox"/> 1. 立刻與自己的團隊一同思考我們的本事與能力並記錄起來</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 馬上與自己的團隊一同思考誰會需要我們的服務？</p>

城市、洲別、國別、未開發市場、
新興市場、成熟市場

物：甚麼東西會需要我們服務?

工業用品、設備用品、農業用品、
民生用品、知識產品、新研發、
生產製造、批發、貿易、零售、
新品、舊品、庫存...等

***關鍵：解決問題就是一門好生意**

第四週 有效開發客戶名單 / 辦空中商展

	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!)
善用 用 搜 尋 找 名 單	<p>善用搜尋功能 [龐大資料庫=\$] 找資源/找客戶 去每個 [入口網站]透過搜尋找客戶 國內利用：yahoo、google 國際利用：世界 yahoo、google 進階搜尋 中國利用：百度</p> <p>很會賣=很會買 可到通路平台，搜尋很會賣的賣家資料 像是： 阿里巴巴、ebay、pchome 商店街...等</p> <p>全球找買家，全球找賣家 國內利用：國貿局 國際利用：中國商品網(世界買家)</p> <p>比對資料，並找出老闆名字 1. 利用各國政府部門資源 國內利用：經濟部商業司 中國利用：中國工商行政管理總局 其他各國利用：搜尋當地國的政府部門 通常都會有提供查詢公司企業資料</p>	<p>善用搜尋功能，將找到的客戶資料 利用各個資料庫交叉比對 找出老闆的名字 並分門別類建立客戶資料</p>	<p>除左邊「知識」大項裡 所提及的工具之外 您也可以利用 虛擬育成中心 線上學習行銷課 F 大項 裡面有六大洲 四十個國家 國際貿易資料庫喔! 快速連結請點我!</p> <p>您也可以利用各個熱門 網站來做搜尋 1. 台灣熱門網站可參考 台灣好 123</p> <p>2. 中國熱門網站可參考 中國好 123</p> <p>3. 全球熱門網站可參考 世界各國網址大全 去看看，國外網站大全</p>	<p><input type="checkbox"/> 1. 馬上利用 各個資料庫 找到客戶名單 並分門別類建立資料</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 利用各項資源 交叉比對資料 找出客戶(老闆)的名字</p>

<p>2. 一般搜尋 利用 yahoo、google、百度 輸入該公司資料來找到官網的關於我們</p> <p>3. 利用 facebook 在 facebook 中輸入該公司資料來搜尋</p> <p>4. 利用 linkedin 在 linkedin 中輸入該公司資料來搜尋</p>			
---	--	--	--

第四週 有效開發客戶名單 / 辦空中商展

	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!)
一 頁 行 銷 信	<p>一頁銷售信公式</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 只有 3 秒鐘吸引目光 ● 指名道姓發給你的對象 ● 客製化開頭：這是為你而寫來的信 ● 有誰想知道：XXX 如何 XXX？ ● 想像一下：如果你可以…. ● 罕見：人喜歡少量、限量、稀少性，需有賣點、獨特性 ● 例如：我們的產品和別人最不同的是… ● 不要用長文章，要用[要點式] ● 極少人知道的方法 ● 先抓住客戶注意力 ● [現在]有什麼不同？ [將來]會如何：無法抗拒的提案 ● 見證：我原來…，後來經過… ● 有個贈品要給你： <p>發送一頁行銷信 必須指名道姓 切勿發給公司而未屬名 「公司」不會收信，只有「人」會收信</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 一頁行銷信，別人都寫好了 善用搜尋蒐集、過濾、分析、應用 2. 使用對的發信軟體 客製化指名道信寄給每個客戶 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 上網搜尋電子報 並參考別人的電子報 像是： 行銷電子報、中時電子報 聯合電子報、自由電子報 電子時報、民生報電子報 自由時報電子報 Pchome 電子報 Yahoo!奇摩電子報 利用虛擬育成中心 線上學習行銷課 - D 大項 一頁行銷信參考公式 檢核表、範例 點我快速連結! 	<p><input type="checkbox"/> 1. 立刻上網搜尋 各個電子報並訂閱 蒐集、過濾出 吸引您的文案 並應用在各個行銷信中</p> <p>信件內容完成後 利用檢核表 檢核內容是否 達成檢核 (達成越多越好!)</p> <p><input type="checkbox"/> 2. 馬上申請 一頁行銷信系統 Biz EDM 開始寄發行銷信 到客戶手中</p> <p>詳細說明請至 虛擬育成中心 輔助軟體區 快速連結請點我!</p>

<p>每一封信件都要指名道姓 若以人工去做修改，相當耗時、耗費人力 因此須利用發信軟體 達到批量郵件發送可各別[客製化行銷] 像是指名道姓 如：公司名、單位名、收件人名 並可設定[時間排程]發送 及可設定[開信通知]</p>		<p>2. 輔導資源挺你 一頁行銷信系統 Biz EDM 達到客製化行銷 詳細說明請至 虛擬育成中心 輔助軟體區 快速連結請點我!</p>	
---	--	---	--

其實，顧問的重點很簡單，就是要教您開發**精準**客戶名單，並透過一頁邀請信/行銷信，使客戶到您的口才好的站，讓[未成交前的]、[可能成交的]、[已成交]的客戶都能為自己帶來訂單、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[口才好的空中雙業務部]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>

請您馬上跟我這樣做，立刻行動，辦空中商展發送一頁行銷信到各個客戶手中吧!

只要簡單 3 個步驟， 申請 → 完款 → 立即啟用

詳細說明請至虛擬育成中心 - 輔助軟體區

快速連結：<http://www.idea7-11.com/eboss/bin/ptdetail.phtml?Part=bizedm&Category=5574>