



企業如何運用 **網站** 建構 空中業務部
將網站轉化成經濟來源

育成中心特別幫您整理好一個簡易好瀏覽的電子書，
以方便您加強 knowhow 並順利去執行！

【企業起飛翅膀】

引爆最大的網路商機

建構企業

[空中業務部]!

取個
好網名

首頁設計
重點觀念

口才好的
內容

[取個好網名]

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!)
<p>取網名(網站的外號)需注意：</p> <ol style="list-style-type: none">1. 容易記憶、辨識度高2. 三秒記的住最理想 <p>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</p> <p>*密技：含關鍵字或雙關鍵字佳!</p>	<ol style="list-style-type: none">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	<ol style="list-style-type: none">1. 利用 Google Adwords 查詢熱門關鍵字 點我到 Google Adwords2. 利用 Google 趨勢 搜尋熱門交叉比對查詢 點我到 Google 趨勢	<ul style="list-style-type: none"><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 再從中挑選出最適合您的網名

取網名

例

3 秒 記的住！ 最理想

- ✓ 容易記憶、辨識度高
- ✓ 含關鍵字或雙關鍵字佳

策略



搜尋量最大關鍵字的當網名

利用Yahoo 搜尋量測試工具
交叉比對查詢

廣告家、很甜水果批發大王
美麗真簡單、雨傘王國
金融貸款王、香香肉粽
拖鞋王、緞帶王、禮品家
建材批發大王、溫柔童裝
歐洲精品家電、SPA天后
印衣服、銀貂運動養生館
瘋日貨批發網、健康管家
古箏王朝、紙箱零售批發網

[首頁設計重點觀念建立]

<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>一、先理解[客戶]流覽網站的流程</p> <ol 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!</p> <p>首頁必須：</p> <ol 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>首頁設計 3 秒致勝法則</p> <ol 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 	<ol 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 	<ol 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

✓ 先理解 [客戶] 流覽網站的流程



別忘了 同行的站也在被瀏覽中 諸多競爭中勝出很重要



容易被記憶
容易突顯
用顏色取勝

致勝的
瞬間印象



營運主題明確
業務定位清楚
標出服務對象
競爭優勢



按鈕首頁全配
網友習慣的
動線規劃



口才好的內容
如果是個賺錢
優秀業務員
需說什麼話
會吸引客戶

一目了然

不同標題吸引不同目光，讓瀏覽者知道**找對站**

● LOGO ● **網名** ● 公司名 ● 網址

● 營運項目 ● 服務對象 ● 業務定位 ● 能力背景

強烈表達
迎賓之意



不同目的看不同按鈕 (按我說中文、快速交貨)

不同區域看不同按鈕 (大陸、美國)

不同對象看不同按鈕 (批發、加盟)

把最重要的
業務**目的**表達出來

以螢幕1024 X 768 大宗顯示為主

主打星

冂字型動線

瀏覽寬度適中
網友最習慣
色系明度彩度高
容易聚焦
跟同行相反色

首頁按鈕
全面到位

多重曝光/多重瀏覽
動線愈明確愈好
參考yahoo

[口才好的內容]

<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>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</p> <p>(1)客戶關心什麼：[價/量/值/質] 要比一起比</p> <p>(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</p> <p>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</p> <p>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]</p> <p>說明尺寸，善用標示/比較法 (硬幣、手掌...等)</p> <p>將產品的特色、優勢、包裝..等逐一介紹</p> <p>寫出客戶非買不可的理由/好處是甚麼？</p> <p>三、要有養站觀念</p> <p>不限量的充實自己的網站內容，包含：</p> <p>1. 完整產品說明 2. 圖片+圖解</p> <p>3. 影片+錄音 4. 見證+分享 5. 知識+專業</p>	<p>一、口才好的文案來源</p> <p>搜尋你的<同行>都寫些什麼</p> <p>包含：</p> <p>產品/服務/報價/專業/優惠...等</p> <p>像是行銷標語如何寫?</p> <p>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</p> <p>包含：</p> <p>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]</p> <p>思考並加強口才好的站內容說明</p>	<p>1. 利用 yahoo 或 google</p> <p>搜尋同行的站</p> <p>查看同行都寫些甚麼內容</p> <p>並可以將吸引您的內容</p> <p>利用 excel 記錄起來</p> <p>2. 利用 yahoo、google</p> <p>或網拍搜尋同行的站</p> <p>查看同行的站</p> <p>圖片是長成甚麼樣子</p> <p>並將吸引您的圖片</p> <p>下載儲存起來當範例</p> <p>提醒您! 下載下來的圖片</p> <p>僅供自己參考用</p> <p>切勿盜用他人圖片</p>	<p>□ 1. 利用搜尋，</p> <p>觀察同行寫些甚麼內容</p> <p>將吸引您的標題、內容等</p> <p>收錄在 excel 檔裡面</p> <p>並將主詞改成你自己</p> <p>念起來順了就是你的了!</p> <p>□ 2. 利用搜尋</p> <p>觀察同行圖片如何呈現</p> <p>將吸引您的圖片</p> <p>下載儲存起來當範例</p> <p>往後需使用圖片解釋時</p> <p>仿照範例圖片的方式</p> <p>將它呈現出來</p> <p>提醒您! 下載下來的圖片</p> <p>僅供自己參考用</p> <p>切勿將他人的圖片</p> <p>未經許可 po 在</p> <p>自己的網站當中</p>

育成中心特別加碼!!

【口才好網站】 範例參考

(附上10個優質廠商範例給您!)

- | | |
|----------------------------------|----------------------------------|
| 01. 山林希家具 | 06. 漢城韓國烤肉 |
| 02. 一馬當先房仲教練標竿學苑 | 07. 紙箱零售批發網 |
| 03. 太生利冷製皂 | 08. 萬坤企業(林義和工坊) |
| 04. 大有露德座椅 | 09. 大樹張媽媽 |
| 05. 襪子大王 | 10. 漢坊餅藝 888 伴手禮 |

育成中心特別加碼!!

【口才好清單】 四大類60大檢核表

(有明確方向來檢核網站的內容是否到位!)

競爭者
差異化

服務/產品
特色

好康
禮遇

業務
流程



競爭者**差異化**

同行差異

價格差異

品質差異

服務差異

規格差異

成分差異

製成差異

效果差異

品牌差異

數量差異

客製化差異

功能差異

權益差異

檢驗差異

專利差異



服務/產品特色

得獎

認證

專利

名人推薦

媒體報導

著作

客戶見證

直接新聞

相關新聞

掛勾新聞

區域化服務

國際化服務

在地化服務

價值觀 /文化
/環保

同好



好康禮遇

-
- | | | |
|---|---|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> B2C對會員 <small>各類身分</small> | <input type="checkbox"/> 對再購 | <input type="checkbox"/> 對產品 |
| <input type="checkbox"/> B2B對 <small>生產/製造</small> | <input type="checkbox"/> 對長期購 | <input type="checkbox"/> 對單位/組織 |
| <input type="checkbox"/> B2B <small>批發/經銷/代理/貿易</small> | <input type="checkbox"/> 對團購 | <input type="checkbox"/> 對社群運作 |
| <input type="checkbox"/> 對首次 | <input type="checkbox"/> 對時間 | <input type="checkbox"/> 免費/體驗 |
| <input type="checkbox"/> 對加購 | <input type="checkbox"/> 對數量 <small>多/少</small> | <input type="checkbox"/> 策盟 |



業務流程

- 如何購買
- 如何付款
- 如何交易
- 如何開始
- 如何簽約
- 如何完款
- 如何接單
- 如何製造 /批發 /經銷
- 如何使用
- 如何出貨
- 如何應用 /範例 /案例
- 如何包裝
- 前置服務
- 售後服務
- 退換貨 /注意事項

太棒了對吧!!!

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

透過育成資源 從不懂變懂

過去



不懂

舊思維/舊模式/舊市場

客戶
流失

訂單
減少

業績
下滑

現在



懂

新思維/新模式/新市場

開發
客戶

帶來
訂單

提升
業績

創造千萬營收 全網賣遍天下

各類中小企業 透過「口才好的站」

帶來業績提昇的好消息!



感謝函

我們開站了

從一場說明會認識了顧問、顧問群們，讓我決定加入彭顧問的專業和這個人特別的特質，又看到了鯉魚媽媽，就是這個了，這個就是我的事業的一大方向了...

在2010年的2月份的課程裡，我感受到的是顧問無私我們從事商業行為的完全正確的方向，讓我們在規劃業務的方法，我感謝顧問，我只怕我沒做，沒做好，沒做不會成功，顧問說過：【我把對大家的幫助，當作是對我想沒人能了解我對顧問的崇拜的程度，顧問的課程對人的生命哲學，我願以他為榜樣，願大家也都能有相同...

從2月份上課至今，認識了很多專業優質、人的專業的人，本學期初次來自學長姐、同學們的需求和適應量已超過20萬的業績，顧問的規劃實在包圍好多工作...

顧問擁有成功的專業、美好的生活。

感謝函

三四年前說對於網路世界多少有些畏懼，深奧、難懂的迷思(雖然知道這是趨勢)多年前也很想嘗試開站，希望有更好的行銷管道，也謝謝找到我的人，早點跟我，但我還是對開站公司行銷的專業心不甘，直到上了彭顧問的第一堂課深入研習的問題，使我重新認識網路的價值與力量，彭顧問所提供的服務就是我要的，有一種的駕馭我的網路內容，我竟不確信立刻決定開站。

感謝開站顧問所有的輔導團隊，悉心細心的教導與陪伴，讓我的網站逐日上升，我也跟著顧問的教導努力經營一個好的站，掌握客戶需求什麼客戶需要什麼，將實體的作業模式，搬到網路上面，已成為家中營業部，自覺知識大學對開站的不信任，我更是學習管理古軍品質，從14月中開站以來，雖然也遇到未全然預備時，但各樣專案項目均已開站，月月創新高，業績月月營業額已達三十萬，有一半來自開站，且成交的都是高價商品。

感謝開站顧問... 50萬業績...



好久不見！報告近況：
沒想到這一個月來，因為關係全省缺貨，大量網路客(一擁而來)我們保持「即使量少也不遲到」，就靠了「口碑社會大眾」結果，我們對業績成長了百分之幾拾倍！

可喜而之，1.配送當天，下午兩點前無法吃中飯
2.外裝紙箱用不到
3.訂單接到不敷用電腦...

近來已漸恢復作業正常，營業額供應也漸充裕，所以來信亦趨穩定成長，這情況就是成長到開站訂貨的原因了！

因為品質的擴充，原設計的「有機蔬菜訂購登記表」中的「養生食材類」已準備表格，是否有請教團隊的WORD高手，協助將表格(增加欄案)做成網頁？又麻煩你們了！

中小企業【電子商務】輔導計畫

專案輔導見解分享

您的鼓勵將使我們做得更好！

中小企業【電子商務】輔導計畫 專案輔導見解分享

2013年的網站營業額為2012年的營業額的3倍

2014年1月的營業額又打破2013年平均營業額，且為平均營業額的2倍

公司的人員編制，也從1人全職1人兼職，成長為3人全職2人兼職

今年我們希望公司能夠業績再繼續成長3倍

請您分享在電子商務實務績效，以便了解並提供更多協助資源，如業績提升多少，或得到哪方面資源，可提供的數據

公司新客戶來源目前靠網路，已佔60-70%



【透過育成中心的扶持方案**】**

**口才好的內容建置
您都不用擔心!!!**

將由輔導團隊來幫您建置、完成[舊站換多螢幕新站]
並且將會透過雲端育成中心 1 年時間全力幫助您!!!

盡請期待

育成中心開始進行審核作業流程，
已有 18 家企業審核中，因名額有限
預計會在下週通知您審核結果!!