

雲端行銷

實體店面蒐集粉絲 網友慕名來店消費

1. 雲端護照(中文.網站.tw)
2. 公司簡介(文字與圖片呈現簡報檔)
3. 真人影音的產品簡介(FTP上傳)
4. 拍照與攝影(1小時拍攝自我介紹)
5. 翻頁廣告(適桌機、手機、平板電腦)
6. 臉書粉絲團專頁打卡建立
7. 海報A3按讚桌卡輸出護貝廣告
8. 行動支付收款,用信用卡刷卡

準備

1. 公司簡介
2. 自訂名稱
3. 產品型錄
4. 手機簡訊
5. Gmail信箱
6. 臉書ID

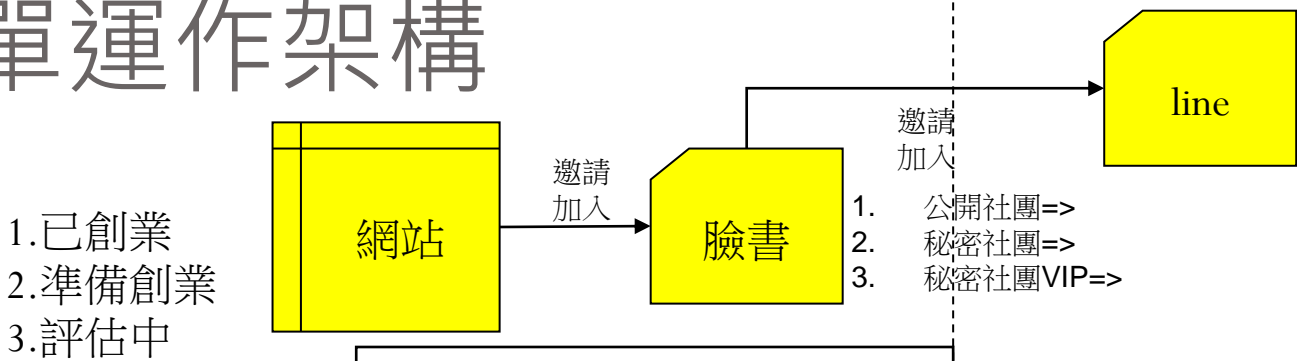
獲得

1. 域名中英文
2. QR-code
3. 粉絲專頁
4. 翻轉廣告
5. 行動收款
6. A3護貝海報廣告

簡單運作架構

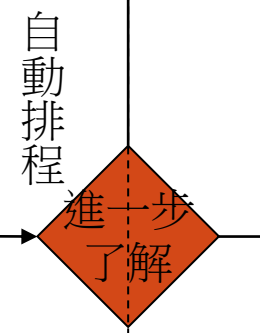
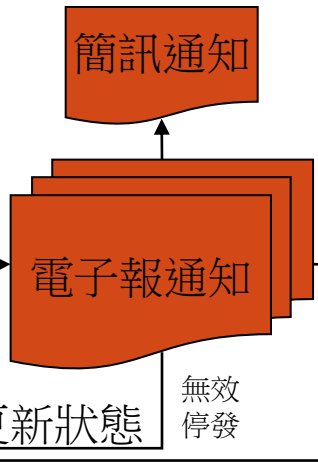
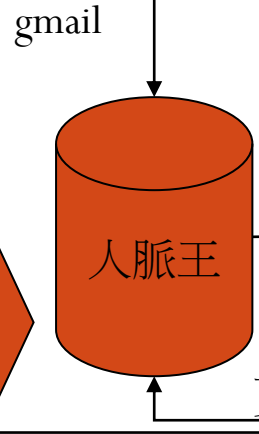
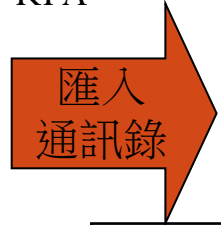
1. 秘密群組
2. 秘密群組

1. 建立模式
2. 導入協助
3. 確認執行
4. 持續改善



1. 已創業
2. 準備創業
3. 評估中

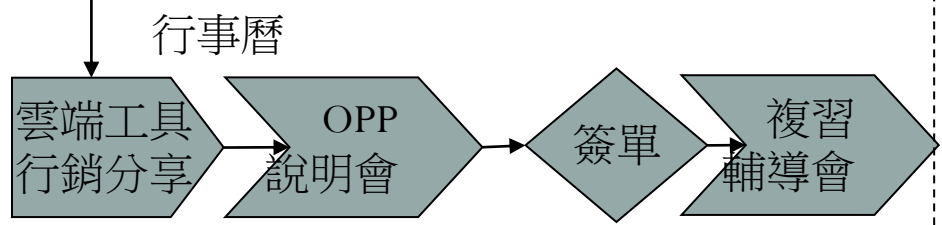
- 學員
- 顧問團
- 輔導員
- KPA



報名表

激勵文案
啟動

公司制度
經營方式
反對問題



推薦

固定週二聚會時間與地點

口渴了? 想喝水? 找到水? 買了水? 解了渴

版權所有

協助曝光工具

台灣的網路商業環境

網站屬性	相關網站
搜尋引擎類	yahoo、google、微軟bing
網拍平台	yahoo拍賣、露天拍賣、hinet拍賣
網路開店平台	PChome商店街、yahoo奇摩超級商城、台灣樂天市場、Hinet商店街等
大型購物商城	PayEasy、PChome購物、yahoo奇摩購物中心、博客來網路書店、東森購物、富邦購物網...等
社群平台	Facebook、MySpace、噗浪、推特、愛情公寓、各大部落格、各大論壇、各大討論區
關鍵字廣告	yahoo、google
專業型網站	104、1111、yes123人力銀行、愛合購、591租屋網
分享資訊平台	yahoo知識+、愛評網、yahoo生活+
網路工商黃頁	中華黃頁、104黃頁...等

- 獅子 → 勇氣
- 稻草人 → 智慧
- 錫鐵人 → 善心

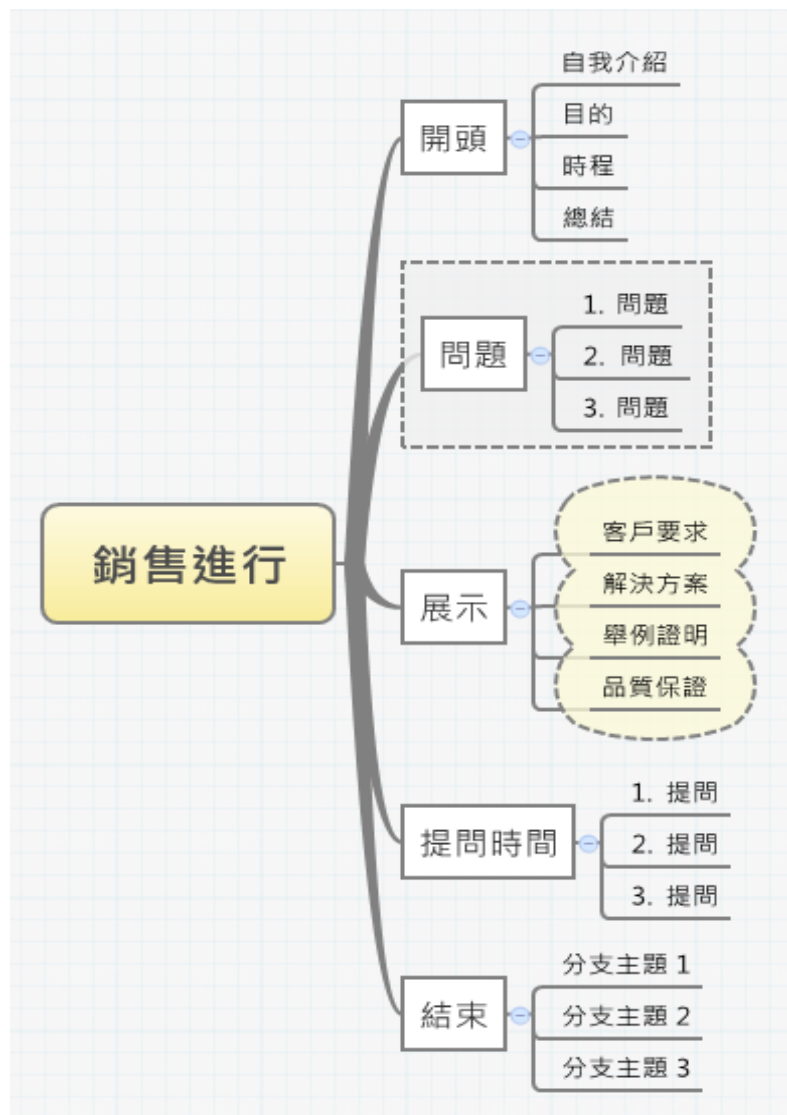
創業就像綠野仙蹤



講述了一個名為桃樂斯的小女孩在奧茲國和獅子、機械人、稻草人追尋勇氣、善心和智慧的歷險故事。

獲利步驟

- 01-網站-網路商店
 - 雲端護照 域名
 - 官網、部落格、粉絲專頁
- 02-創造流量-人氣
 - 1.使用程式 舊名片聯繫感情
 - Fb
 - 2.製作銷售/說明頁
 - 3.文案
- 03-顧客名單-蒐集
 - 名單-有效名單-對產品及服務有興趣的-有意願的
- 04-提昇轉換率-銷售漏斗
 - 轉換率-免費轉付費
 - Ex 1000人進來 10人留下 1人購買
 - Tracken 做統計
 - 提供很多訊息、好康及服務給對方 來提升轉換率
- 05-追售-提供有用資訊
 - 提供很多訊息、好康及服務給對方 來提升轉換率
 - 成為使用者-付費的買家
 - (1).要有看到遠景-使命-夢想-目標
 - (2).利用團隊的資源
 - (3).按照流程產生 付費的買家
 - (4).為自己的目標去做
- 06-成為伙伴
 - 推廣與優惠代碼
 - 輕鬆介紹好友



市場情報/電子簡報

蒐集分類、訂閱分享
存檔搜尋

市場情報 / 電子簡報

現有客戶、潛在客戶

客戶管理

挖掘潛在客戶

客戶分析

行銷策略

行銷策略客群分類挑選、行銷管理
發掘潛在客戶、潛在客戶先期分析

行銷管理

銷售施行

業務領域管理、銷售目標管理
潛在銷售機會管理
銷售案管理、報價管理
訂單管理、業績管理

銷售管理

客戶下單

售後服務

服務流程管理、服務警訊管理
主動服務、FAQ 常見問題集

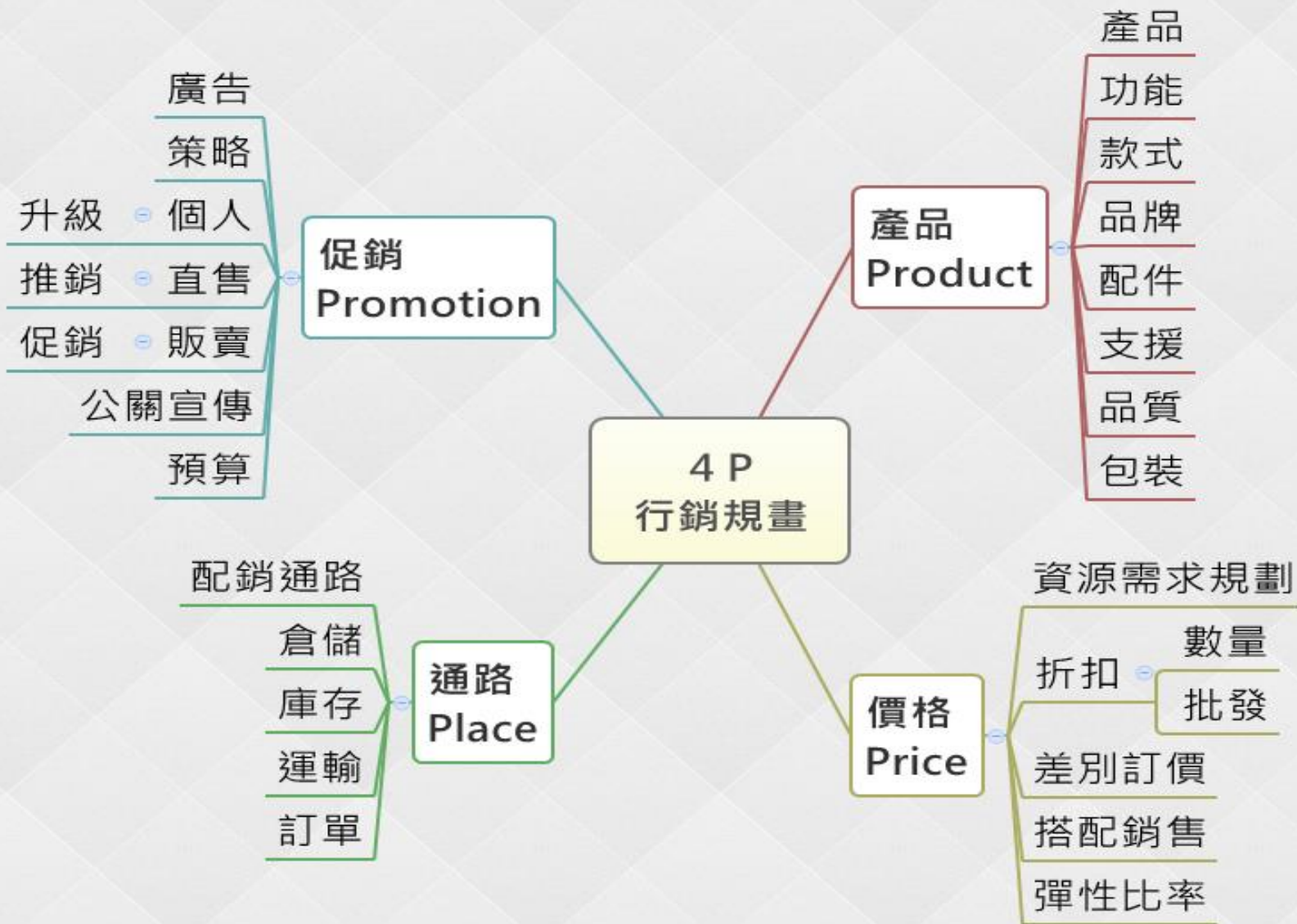
服務管理

整合資料模型/資料倉儲

行銷分析、銷售分析、服務分析

EIS/BI

加值銷售、交叉銷售



創業的24道步驟

你的客戶是誰？	你能為客戶做什麼？	客戶如何買到你的產品？
<ul style="list-style-type: none">1.市場區隔2.選定灘頭堡市場3.建立終端使用者檔案4.計算灘頭堡市場的總規模5.描繪灘頭堡市場代言人9.找出接下來的10位客戶	<ul style="list-style-type: none">6.完整的生命期使用案例7.高層次的產品規格8.量化價值主張10.定義核心11.找出競爭位置	<ul style="list-style-type: none">12.找出客戶的決策單位13.畫出取得付費客戶的流程18.畫出銷售流程，爭取客戶。
你如何從產品獲利？	如何設計打造產品？	你如何設定企業規模？
<ul style="list-style-type: none">15.設計商業模式16.設定價格結構17.計算客戶終身價值19.計算客戶取得的成本	<ul style="list-style-type: none">20.找出關鍵假設21.檢驗關鍵假設22.定義企業最基本可行的商業產品23.證明「狗愛吃狗食」	<ul style="list-style-type: none">14.計算後續市場的總規模24.發展產品計畫



滑世代行銷術

我的目標就是要幫你賺錢



富人與窮人的距離

窮人

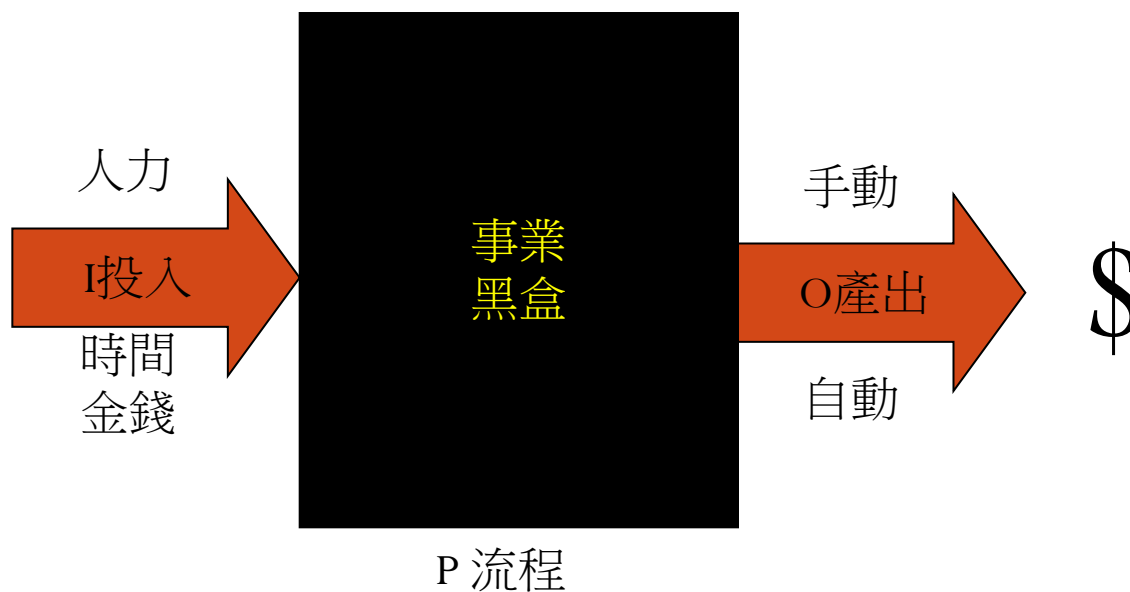
魚池很大，魚也很多，但...重點是：你釣的到？
善用借力使力技能，透過人脈、網脈...
感受提款機不斷吐出錢的鈔誘人魅力吧！

看過管道的故事嗎?- 賺錢的方法很重要

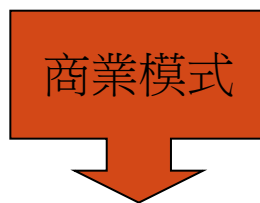
- 建造屬於自己的管道，讓自己可以跳出為了生計而每天必須工作賺錢的生活方式。



我要分享一個秘密



利基? 天賦? 順流? 認清自己



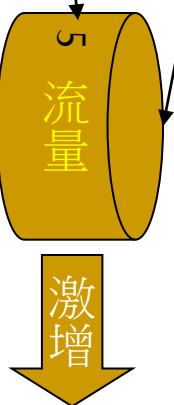
專注做一件事



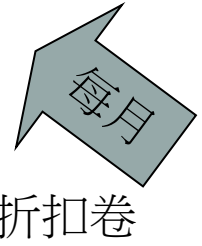
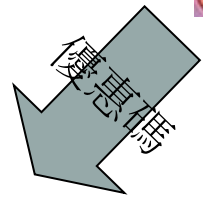
滑世代行銷術

打造你的賺錢機器

增加新朋友
經營老朋友
關鍵字廣告
互交換連結



無風險有益處



- (1) 提供有價值的產品或服務；
- (2) 提供無須努力的向他人傳遞信息的方式；
- (3) 信息傳遞範圍很容易從小向很大規模擴散；
- (4) 利用公共的積極性和行為；
- (5) 利用現有的通信網路；
- (6) 利用別人的資源進行信息傳播。



行動平台
商業模式

KP 關鍵合作夥伴 誰能提供最優質服務？	KA 關鍵活動 營運的必經事項有那些？	VP 價值主張 我們為顧客解決了什麼問題？	CR 顧客關係 如何與顧客建立關係？	CS 目標客層 誰是最重要的顧客？
KR 關鍵資源 需要什麼資源和資源？	CH 通路 如何有效推廣銷售？	CS\$ 成本結構 既定成本、最昂貴的活動有那些？		
		R\$ 收益流 顧客付錢購買何價值、如何付費？		

全自動化
開發客戶

信任

銷售文案

需要

病毒傳播
重複購買

名單收集頁
誘因魚餌是？

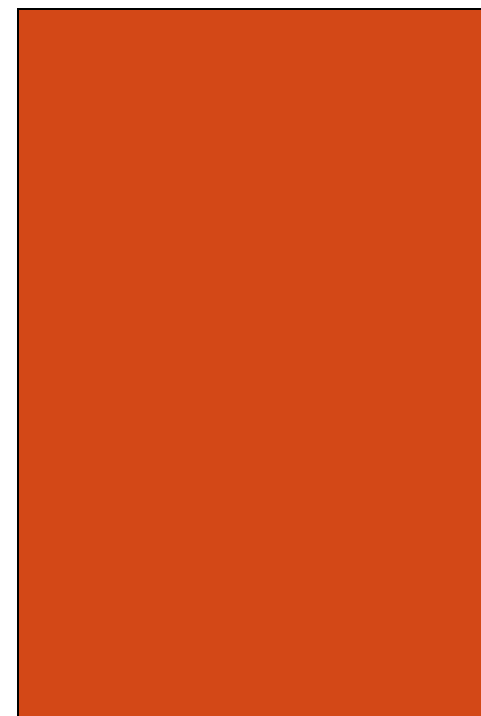
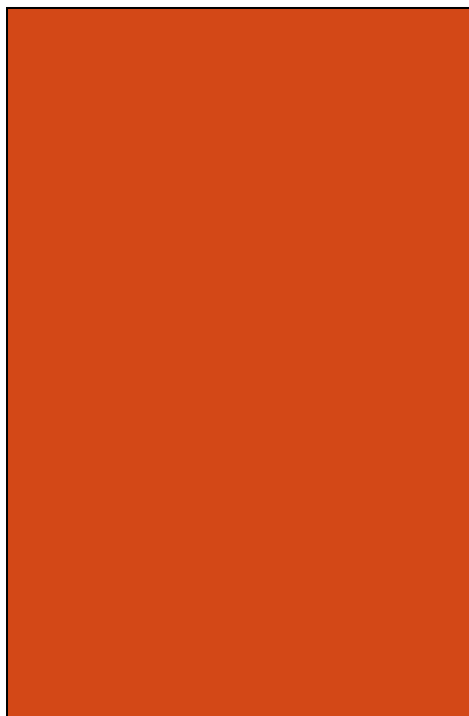
槓桿
借力



複製
智富

1.成交設計

1. 第一筆(3000元)
2. 贈品與見證
3. 銷售頁設計
4. 金流設定
5. 到數計時



2. 捉潛設計

1. 誘餌設計
2. 名單收集頁
3. 登陸頁
4. 感謝頁
5. 自動回覆



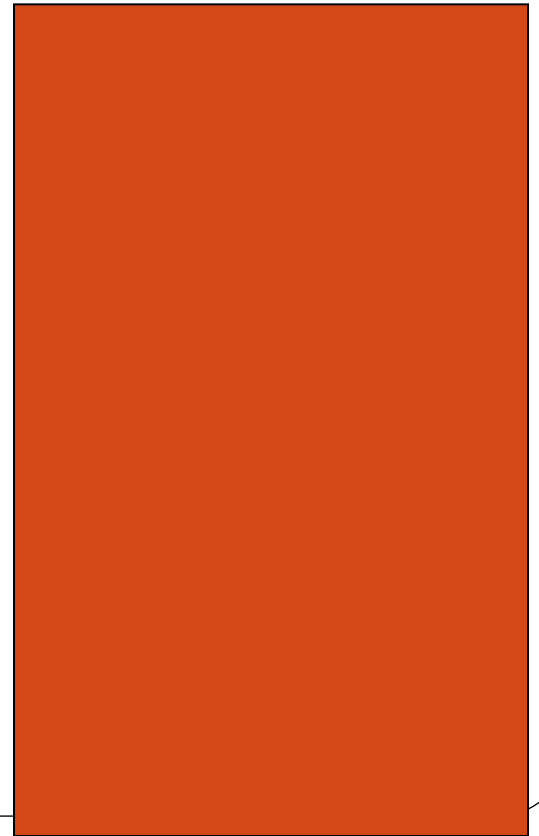
3. 追銷設計

1. 系列信設計
2. 分流導購
3. 感謝追蹤信



4.轉介紹設計

1. 如何分享出去
2. 口碑宣傳
3. 介紹優惠碼
4. 加入經銷商



5.系統化規劃

- 1.行動網站
 - <http://goo.gl/Uo49Sg>
- 2.雲端護照
 - <http://goo.gl/q07XJG>
- 3.名片辨識
 - <http://goo.gl/wS0ct6>
- 4.自動跟進
 - <http://goo.gl/ymS1EK>
- 5.行動支付
 - <http://goo.gl/FuaCp9>
- 6.營銷工具
 - <http://goo.gl/HFzPeo>

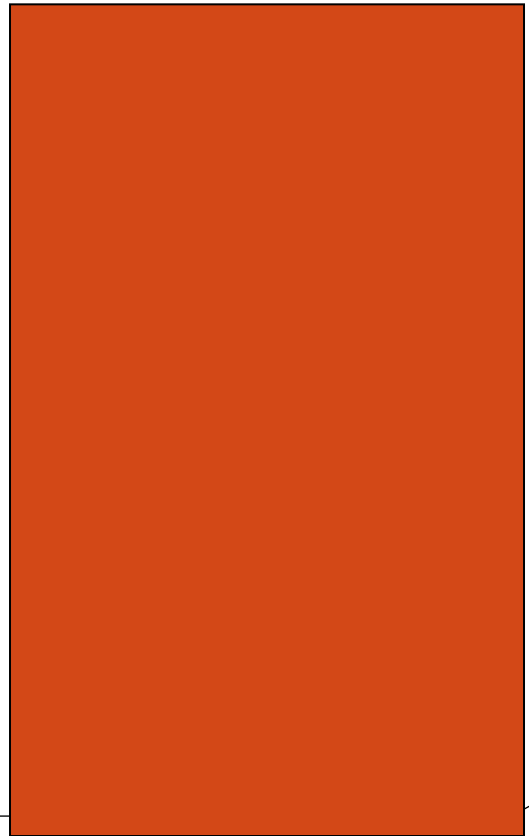
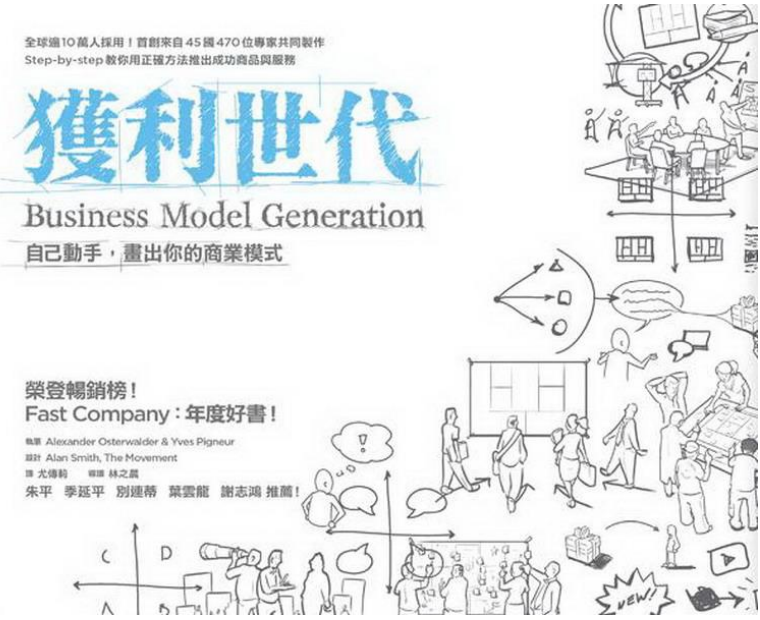


6. 流量激增

1. 名片王推薦
2. 借力酷宣傳
3. 增加新朋友
4. 經營老朋友
5. 互相交換連結



7. 獲利商業模式繪製



<p>KP 關鍵合作夥伴</p> <p>誰是關鍵供應商和夥伴？</p>	<p>KA 關鍵活動</p> <p>營運的必辦事項有哪些？</p>	<p>VP 價值主張</p> <p>我們為顧客解決了什麼問題？</p>	<p>CR 顧客關係</p> <p>如何與顧客建立關係？</p>	<p>CS 目標客層</p> <p>誰是最重要的顧客？</p>
<p>C\$ 成本結構</p> <p>既定成本、最昂貴的活動有哪些？</p>		<p>R\$ 收益流</p> <p>顧客付錢購買何價值、如何付費？</p>		
<p>KR 關鍵資源</p> <p>需要什麼資產和資源？</p>	<p>CH 通路</p> <p>如何有效接觸顧客？</p>			

1. 行動網站



- <http://goo.gl/Uo49Sg>

2. 雲端護照



- <http://goo.gl/q07XJG>

3.名片辨識



- <http://goo.gl/wS0ct6>

4.自動跟進



- <http://goo.gl/ymS1EK>

5. 行動支付



- <http://goo.gl/FuaCp9>

6. 營銷工具



- <http://goo.gl/HFzPeo>

後記

- 以上6項工具, 鐘老師使用經驗是不錯, 效果好, 推薦您註冊使用
- 喜歡者請自行向原廠購買, 可以節省一些費用
- 請進 <http://1685.0800.tw> 填寫Mail 後, 提供操作教材給您



『馬雲：11種人不能幫， 10種人可合作，5種人不合夥』

11種人不能幫	最適合做合夥人的10種人	5種絕對不能合伙的人
<ul style="list-style-type: none">1、忘恩的人；2、掙錢違背道義的人；3、損人而利己之人；4、表面一套背後玩陰之人；5、見利忘義，沒原則之人；6、不守信用，求救時可憐，得勢時可惡之人；7、做不了小事，卻想幹大事的人；8、把希望寄託在別人身上的人；9、幫過忙，不履約的人；10、有機會還裝窮的人。11、沒有感恩之心，一切都感覺是理所應當的人	<ul style="list-style-type: none">1、彼此是談得來的朋友。2、有共同的人生價值觀。3、彼此能充分了解信任。4、遇事彼此易溝通。5、彼此有奉獻犧牲精神。6、彼此寬容大度。7、志趣要能基本相投。8、彼此能堅定支持對方。9、彼此有一定專業背景。10、有共同理想、信念。	<ul style="list-style-type: none">1、不與私慾太重的人合作，因為他們看不見別人的付出，只在意自己的結果。2、不與沒有使命感的人合作，因為他們只以賺錢為目的，充滿了銅臭的貪婪。3、不與沒有人情味的人合作，因為自私貪婪，在一起會不快樂。4、不與負面消極的人合作，因為他們會吸乾你的正能量。5、不與沒有人生原則的人合作，因為他們不相信夢想抵擋不住眼前的壓力和誘惑。

【價值50億的十句話！】

- 1、今天，我開始新的生活！
- 2、我是最棒的！
- 3、成功一定有方法！
- 4、每天進步一點點！
- 5、我微笑面對全世界！
- 6、人人都是我的貴人！
- 7、我是全世界最好的推銷員！
- 8、我熱愛我的事業！
- 9、我要立即行動！
- 10、我要堅持到底，絕不放棄！



Keep learning & moving

心若改變，你的態度跟著改變；

態度改變，你的習慣跟著改變；

習慣改，你的性格跟著改變；

性格改變，變你的人生跟著改變。

在順境中感恩，在逆境中依舊心存喜樂，認真活在當下。.....



創業前要先自我檢測，資源有限，無法十全十美，錢要花在刀口上，有捨才有得，聚焦才能發揮效果，好的策略才能事半功倍。