

# 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

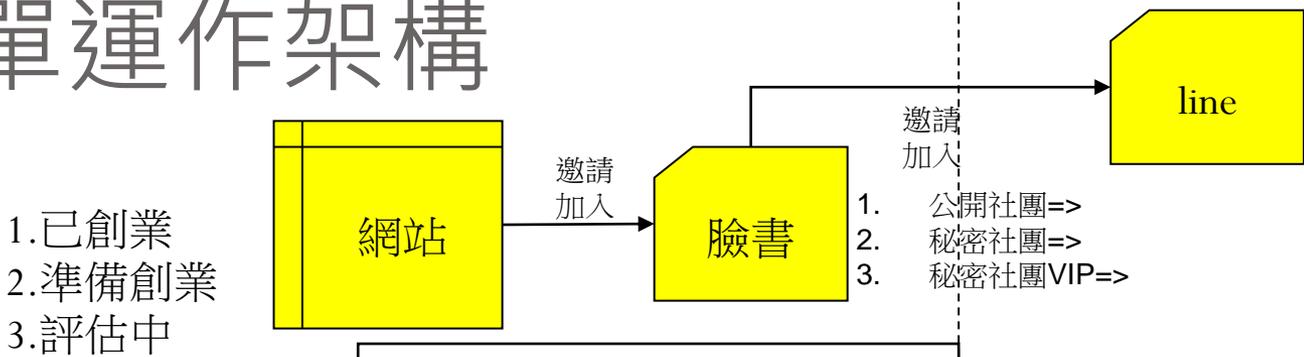
### 獲得

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

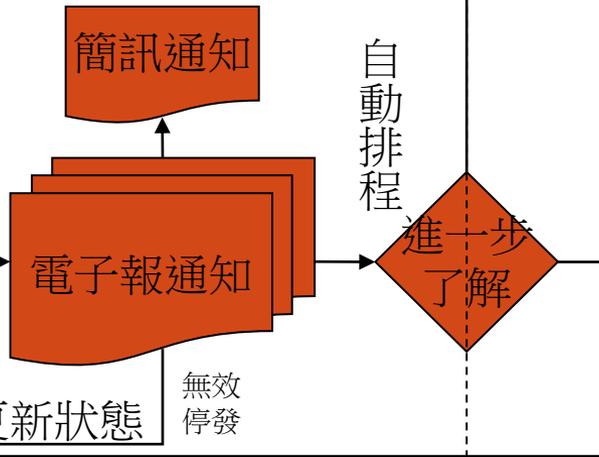
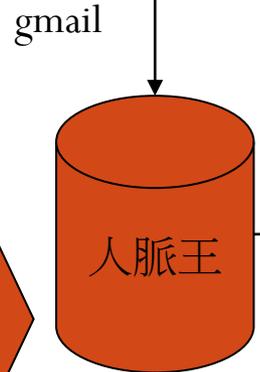
1. 秘密群組  
2. 秘密群組

1. 建立模式
2. 導入協助
3. 確認執行
4. 持續改善

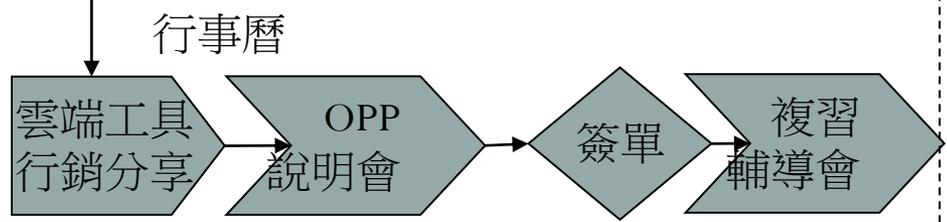


1. 已創業
2. 準備創業
3. 評估中

- 學員
- 顧問團
- 輔導員
- KPA



公司制度  
經營方式  
反對問題



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

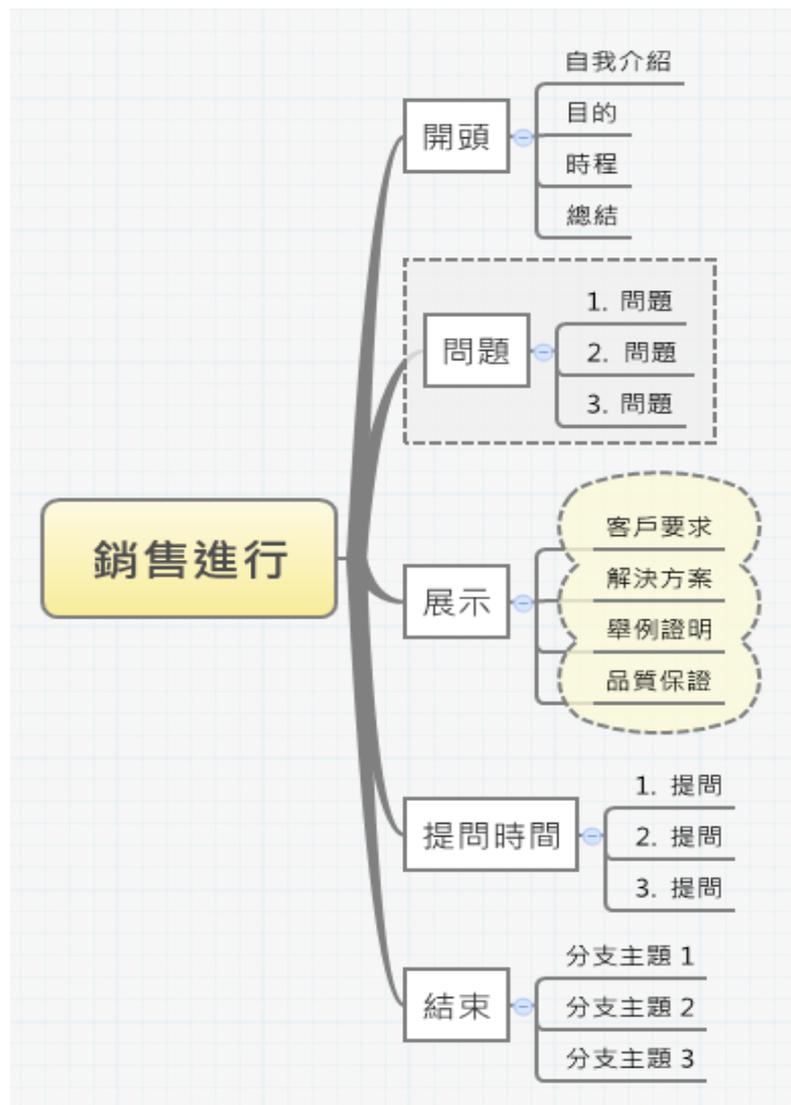
## 創業就像綠野仙蹤



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

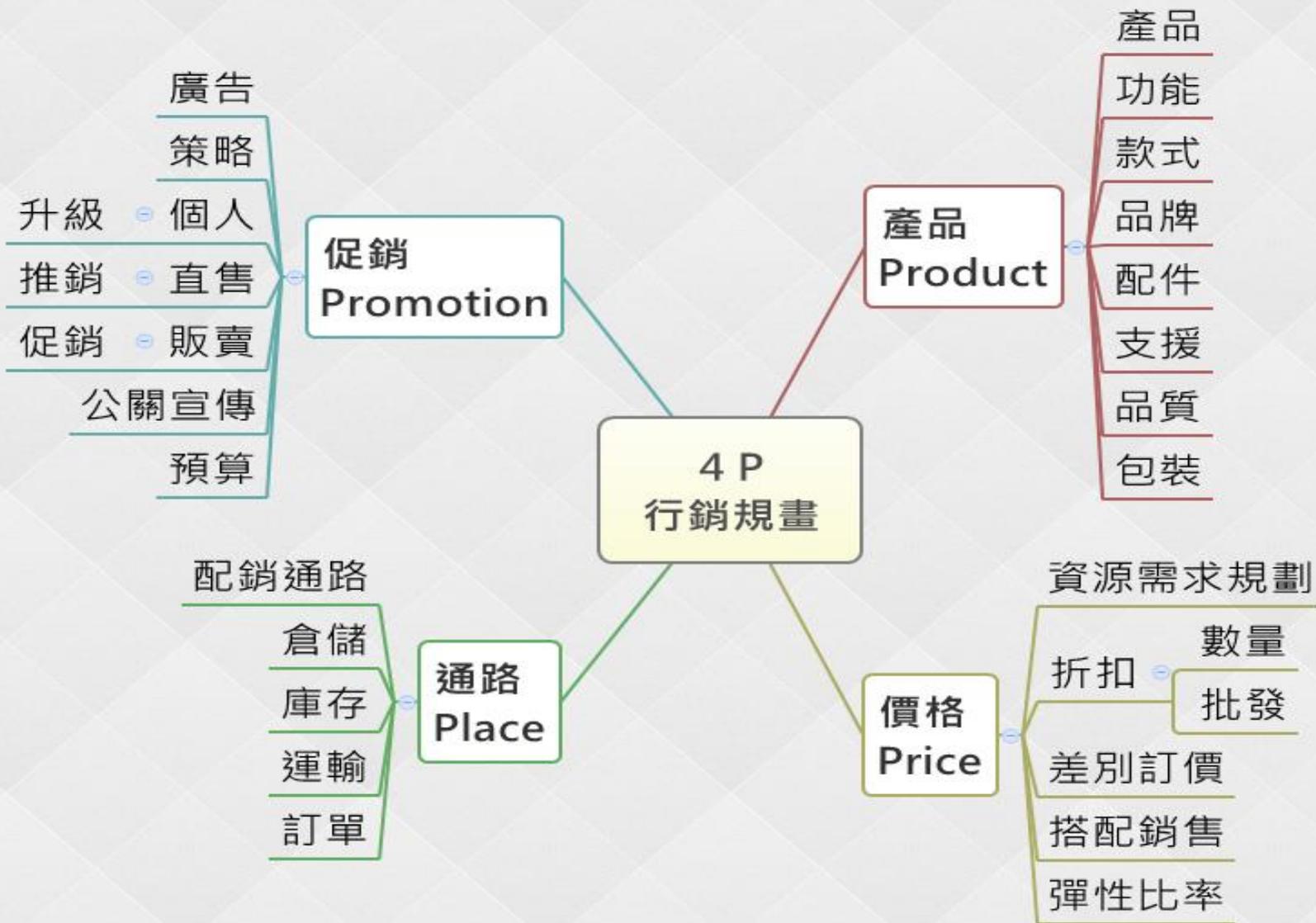
服務管理

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



# 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

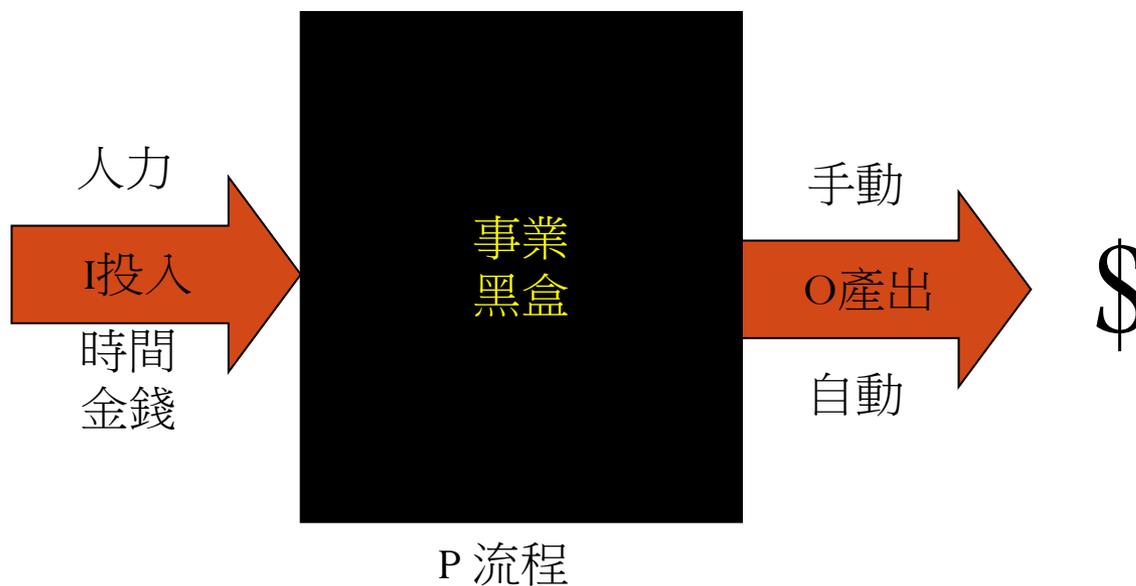
魚池很大，魚也很多，但...重點是：你釣的到？  
善用借力使力技能，透過人脈、網脈...  
感受提款機不斷吐出錢的鈔誘人魅力吧！

# 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



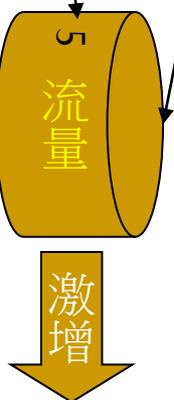
專注做一件事



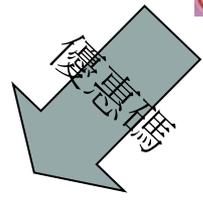
# 滑世代行銷術

## 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



自動吐\$

- (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?	RS 收益流 顧客付錢購買何價值、如何付費?		
CS\$ 成本結構 既定成本、最昂貴的活動有那些?				

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

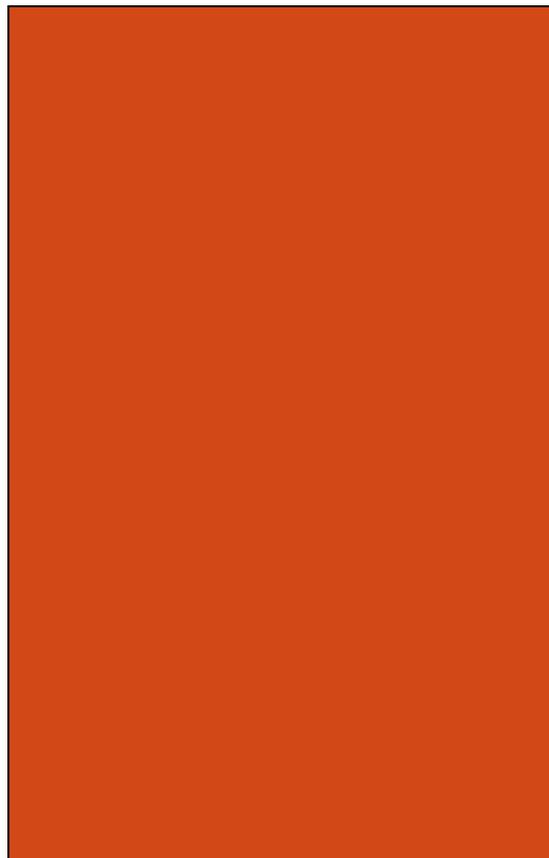
# 1.成交設計

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



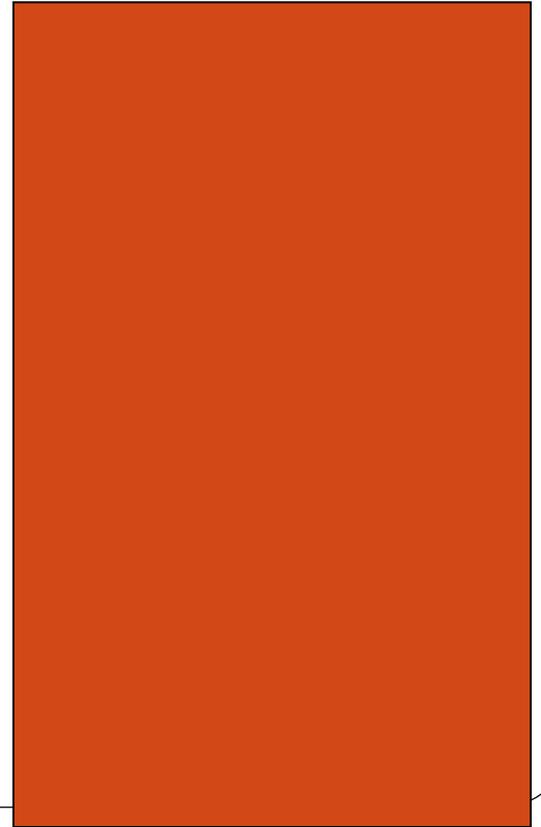
# 3. 追銷設計

1. 系列信設計
2. 分流導購
3. 感謝追蹤信



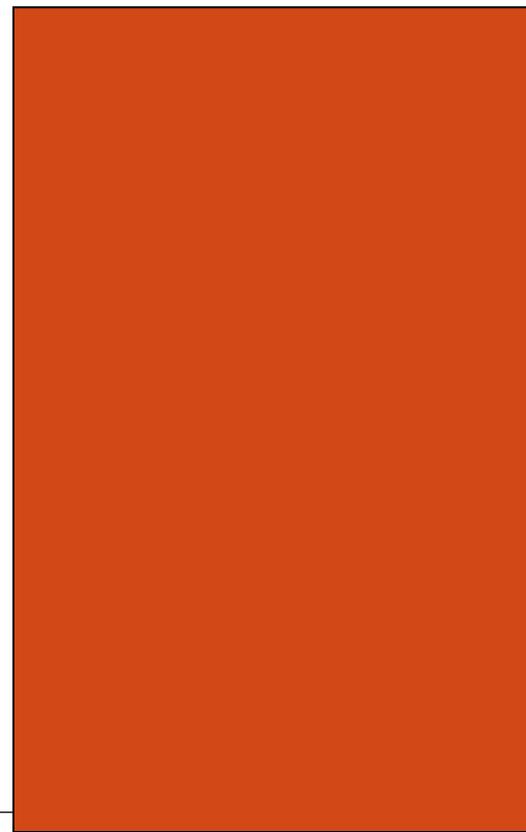
# 4.轉介紹設計

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>

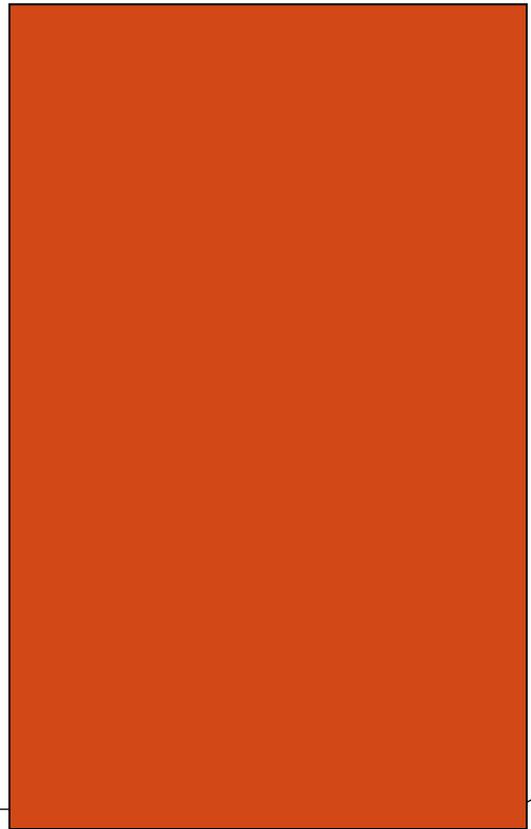
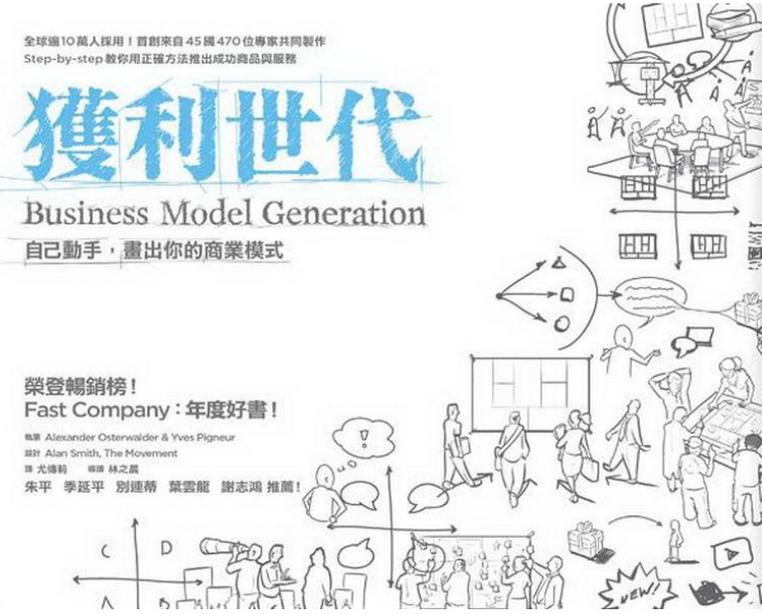


## 6. 流量激增

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><b>KP</b> 關鍵合作夥伴</p> <p>誰是關鍵供應商和夥伴?</p>	<p><b>KA</b> 關鍵活動</p> <p>營運的必辦事項有哪些?</p>	<p><b>VP</b> 價值主張</p> <p>我們為顧客解決了什麼問題?</p>	<p><b>CR</b> 顧客關係</p> <p>如何與顧客建立關係?</p>	<p><b>CS</b> 目標客層</p> <p>誰是最重要的顧客?</p>
<p><b>C\$</b> 成本結構</p> <p>既定成本、最昂貴的活動有哪些?</p>		<p><b>R\$</b> 收益流</p> <p>顧客付錢購買何價值、如何付費?</p>		
<p><b>KR</b> 關鍵資源</p> <p>需要什麼資產和資源?</p>	<p><b>CH</b> 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"><li>1、忘恩的人；</li><li>2、掙錢違背道義的人；</li><li>3、損人而利己之人；</li><li>4、表面一套背後玩陰之人；</li><li>5、見利忘義，沒原則之人；</li><li>6、不守信用，求救時可憐，得勢時可惡之人；</li><li>7、做不了小事，卻想幹大事的人；</li><li>8、把希望寄託在別人身上的人；</li><li>9、幫過忙，不履約的人；</li><li>10、有機會還裝窮的人。</li><li>11、沒有感恩之心，一切都感覺是理所應當的人</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1、彼此是談得來的朋友。</li><li>2、有共同的人生價值觀。</li><li>3、彼此能充分了解信任。</li><li>4、遇事彼此易溝通。</li><li>5、彼此有奉獻犧牲精神。</li><li>6、彼此寬容大度。</li><li>7、志趣要能基本相投。</li><li>8、彼此能堅定支持對方。</li><li>9、彼此有一定專業背景。</li><li>10、有共同理想、信念。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>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。</li><li>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。</li><li>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。</li><li>4、不與負面消極的人合作，因為他們會吸乾你的正能量。</li><li>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。</li></ul>

# 【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。