

代理商获客转化指南

——销售系统专用版介绍



你是否也正在被这些问题困扰？



提升代理业绩，从破解这些难题开始



获客难



获客贵

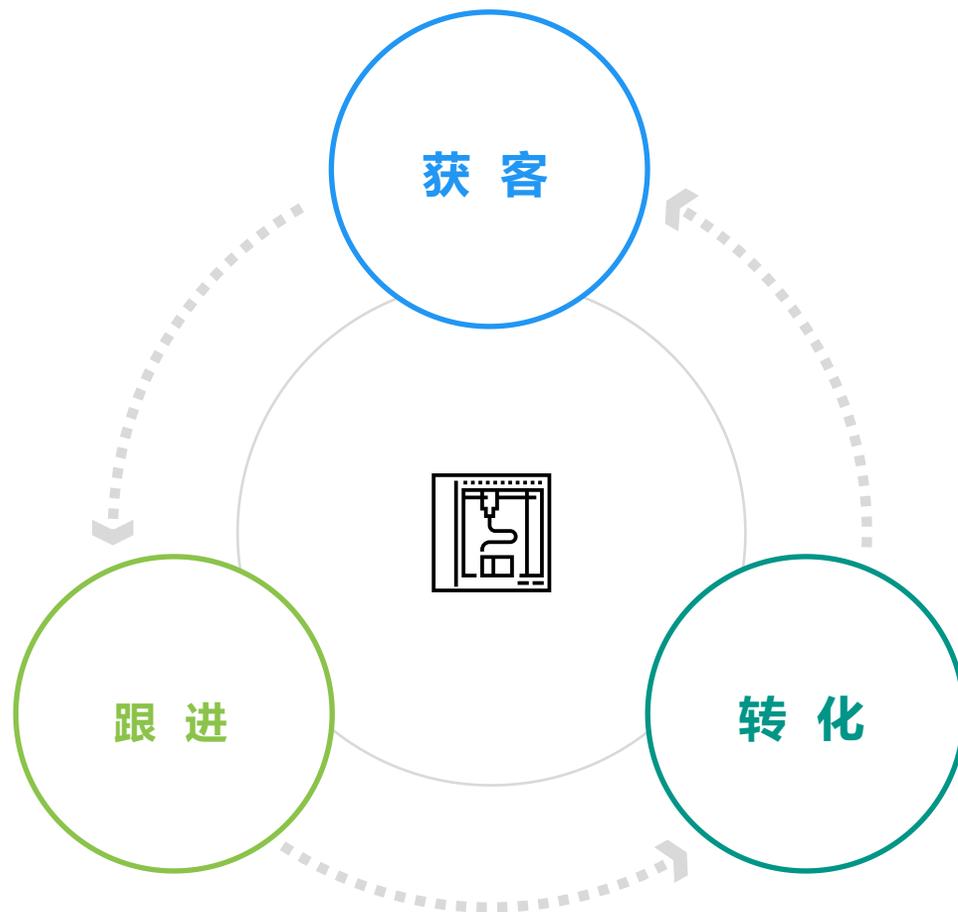


转化难



员工管理难

提升代理业绩，从破解这些难题开始



全链路销售管理

建设私域流量池的必要性



互联网流量红利式微，传统公域流量成本高、效率低

随时精准触达

快速直接转化

完全为己所有

多次深度复用

目录

01

玩转获客工具，沉淀私域流量

02

做好客户跟进，推动成交转化

03

用好管理工具，提升团队效率

01

玩转获客工具，沉淀私域流量

电子名片打造立体化个人形象



✧ 传统纸质名片：

- ◆ 信息少
- ◆ 缺乏互动性
- ◆ 不易传播
- ◆ 易丢失

✧ 电子名片：

- ◆ 信息丰富
- ◆ 具有社交互动属性
- ◆ 易传播
- ◆ 易找回

我是谁

形象照片
姓名职位
印象标签
个人简介

如何联系

IM聊天
微信QQ
手机座机
电子邮箱

什么公司

公司规模
业务展示
合作品牌
案例展示

什么业务

产品图片
产品介绍
产品价格
详情咨询

电子名片打造立体化个人形象



✧ 传统纸质名片:

- ◆ 信息少
- ◆ 缺乏互动性
- ◆ 不易传播
- ◆ 易丢失

✧ 电子名片:

- ◆ 信息丰富
- ◆ 具有社交互动属性
- ◆ 易传播
- ◆ 易找回

展会

线下拜访

户外广告

官网

朋友圈

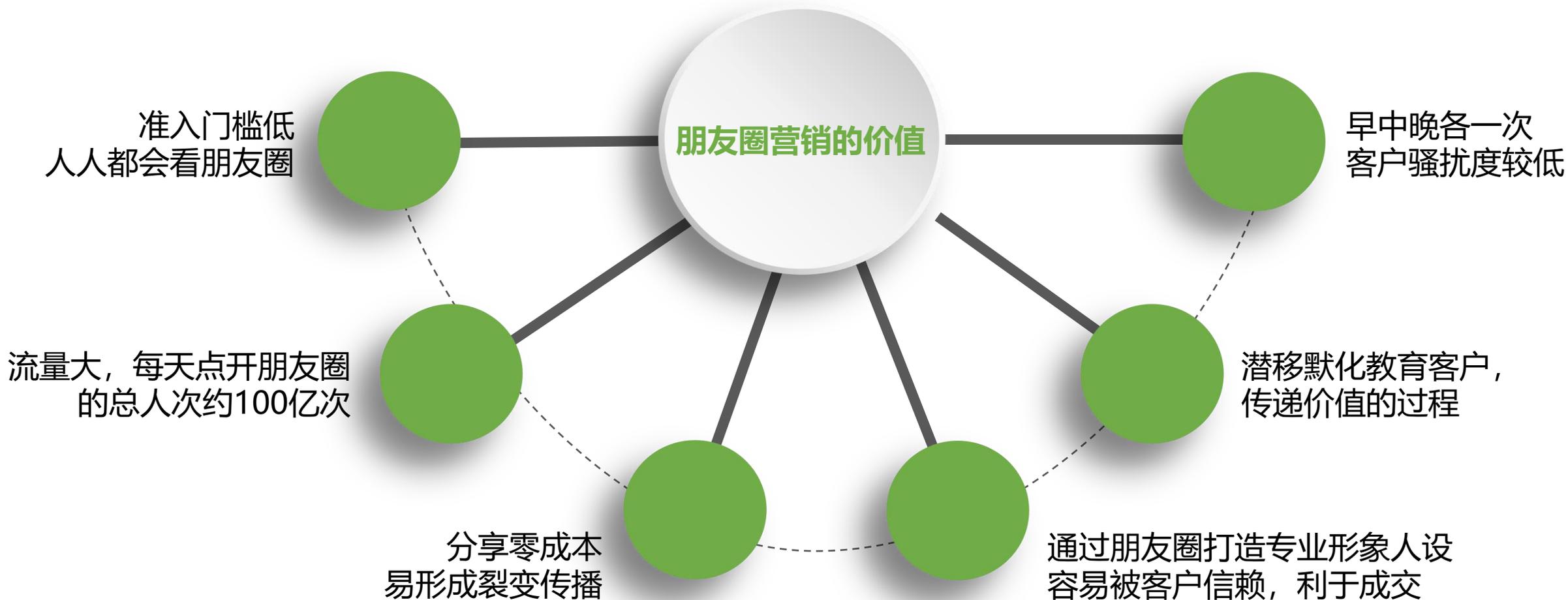
微信群

公众号

微信消息

多种方式传播, 线上线下多场景获客

文章助力朋友圈营销



文章助力朋友圈营销

朋友圈营销的难点

- 容易忘记执行
- 缺少分享素材
- 难以跟踪成效



管理员发布全员营销任务：标准化、可量化

文章助力朋友圈营销



- ✓ 丰富文章素材：产品素材、行业热文、企业文库
- ✓ 便捷获取文章：小程序文章中心、建站快车公众号
- ✓ 实现高效互动：附带名片 & IM功能
- ✓ 植入商品广告：链接至手机微商城
- ✓ 实时商机提醒：公众号自动下发“访客接待提醒”

表单收集客户信息



场景示例：发送8月展会报名表、8月优惠申领登记、门店会员满意度调查……

展会报名

欢迎参加本次展会活动，请填写下方表单完成报名。

姓名 *

请输入

手机 *

请输入

参与时间

请输入

提交

优惠申领

商城优惠来袭，请填写下方表单申领优惠！

姓名 *

请输入

手机 *

请输入

会员账号

请输入

提交

会员满意度调查

亲爱的会员：
您好，为了能够给您提供更优质的服务，诚邀您填写本份问卷。

姓名 *

请输入

手机 *

请输入

请您为本次服务评分 *

请输入

提交

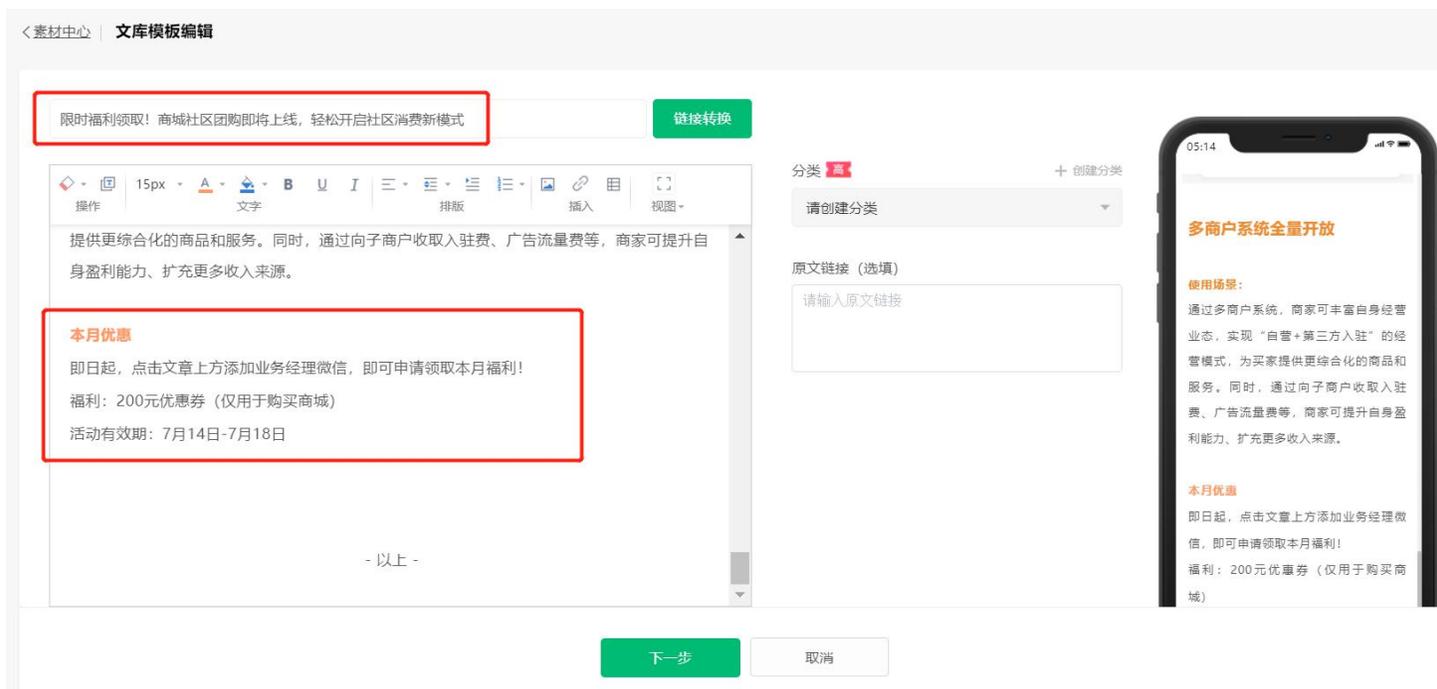
实时接收访客接待提醒

收集客户信息

案例：7月商城优惠活动

以商城新功能上线为契机，发布限时优惠活动，获客拉新，提升销量

- 在产品素材中，找到商城新功能介绍文章
- 对文章进行编辑：
添加优惠活动信息，以及领取指引，引导添加业务员微信
- 业务员在企业文库中获取文章素材并分享
- 用户添加业务员微信，业务员发送优惠申领表单
- 将用户置为客户，并为其打上标签



“

**流量是水，客户是鱼，
我们要善于用获客工具编织渔网。**

”

02

做好客户跟进，推动成交转化

微信经营



朋友圈经营

- 01 杜绝广告刷屏，不超过2条/天
- 02 保持朋友圈的美观
- 03 内容设计
 - 产品信息
 - 公众号信息
 - 客户成功案例
 - 个人生活
 - 公司活动



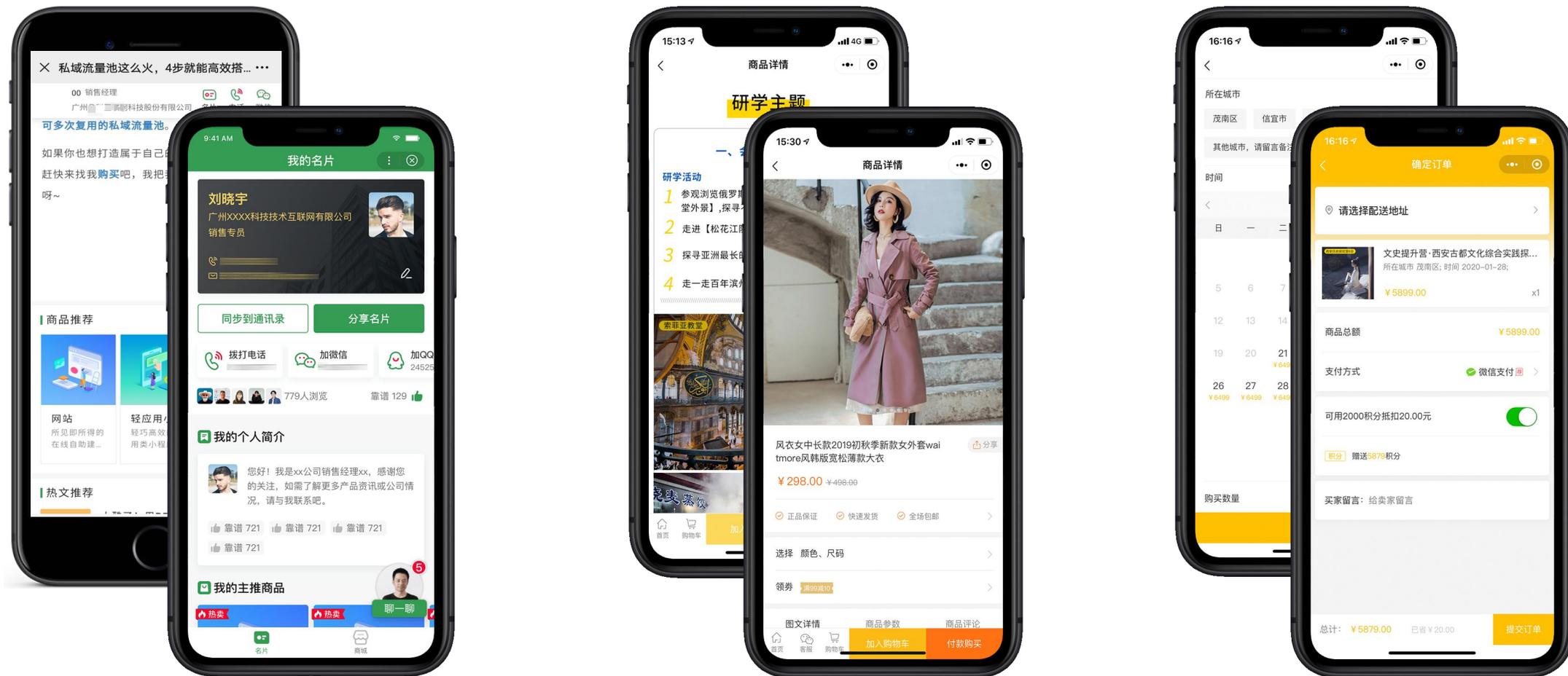
微信沟通

- 01 1对1沟通
- 02 群发信息

微信经营



链接商城，推动成交



名片、文章链接商城 → 客户自主查看商品详情 → 看中一键下单

03

用好管理工具，提升团队效率

借助企微助手运营私域流量池



UR

UR 用企业微信盘活了 1000 万会员，使 3 月线上销售环比增长超 50%。

屈臣氏

屈臣氏用企业微信让全国2万+导购连接300多万消费者。今年三月，屈臣氏小程序创下了单日GMV破千万纪录。

天虹

天虹用企业微信让全国5万导购连接500万顾客，在与兰蔻联手的直播中，将用户引流到直播间，最终实现232万的销售额。

数百万企业通过企业微信链接2.5亿微信用户

单个员工好友上限5万人，企业无上限

借助企微助手运营私域流量池



员工名片组合生成渠道码

01

扫码随机分配员工

02

设置渠道专属标签与欢迎语

03

渠道获客情况统计

借助企微助手运营私域流量池



多维度构建用户画像

客户标签
访客轨迹



高效实现消息互动

素材库
企业群发



实时掌握客户动向

客户关系变动通知
访客轨迹

使用系统进行客户管理



◆ 客户录入与跟进

◆ 订单录入

◆ 佣金管理

The screenshot displays a CRM system interface. On the left is a dark sidebar with navigation items: 首页, 获客工具, 数据中心, crm管理, 客户管理, 客户列表 (highlighted), 消费管理, 第三方接入, 企微助手, 素材管理, and 权限中心. The main content area is titled '客户列表' and includes a '+ 客户录入' button. Below the title are tabs for '跟进库' (selected) and '淘汰库'. A search bar contains filters for '手机号码/姓名/昵称', '标签', '意向度', '跟进情况', '是否访问文章', and '是否访问名片', along with a '搜索' button and a '自定义显示字段' link. A table lists two customers with columns for 序号, 客户, 手机号码, 最近访问时间, 最近更新, 跟进情况, 意向度, 下次回访时间, 创建时间, and 操作. The first customer is '嘉嘉 (嘉嘉)' with a last visit on 2020-06-11 and a last update on 2020-07-14. The second customer is '1 123' with no last visit and a last update on 2020-07-14. At the bottom, it shows '共有2条记录, 每页显示 10' and pagination controls for 1/1 pages.

序号	客户	手机号码	最近访问时间	最近更新	跟进情况	意向度	下次回访时间	创建时间	操作
1	嘉嘉 (嘉嘉)		2020-06-11 17:23:51	2020-07-14	-	-	无	2020-07-14	编辑 详情 写跟进 淘汰
2	1 123		无	2020-07-14	-	-	无	2020-01-15	编辑 详情 写跟进 淘汰

利用第三方接入，实时同步代理数据



推广链接：
生成带有员工ID的
销售平台推广链接

A

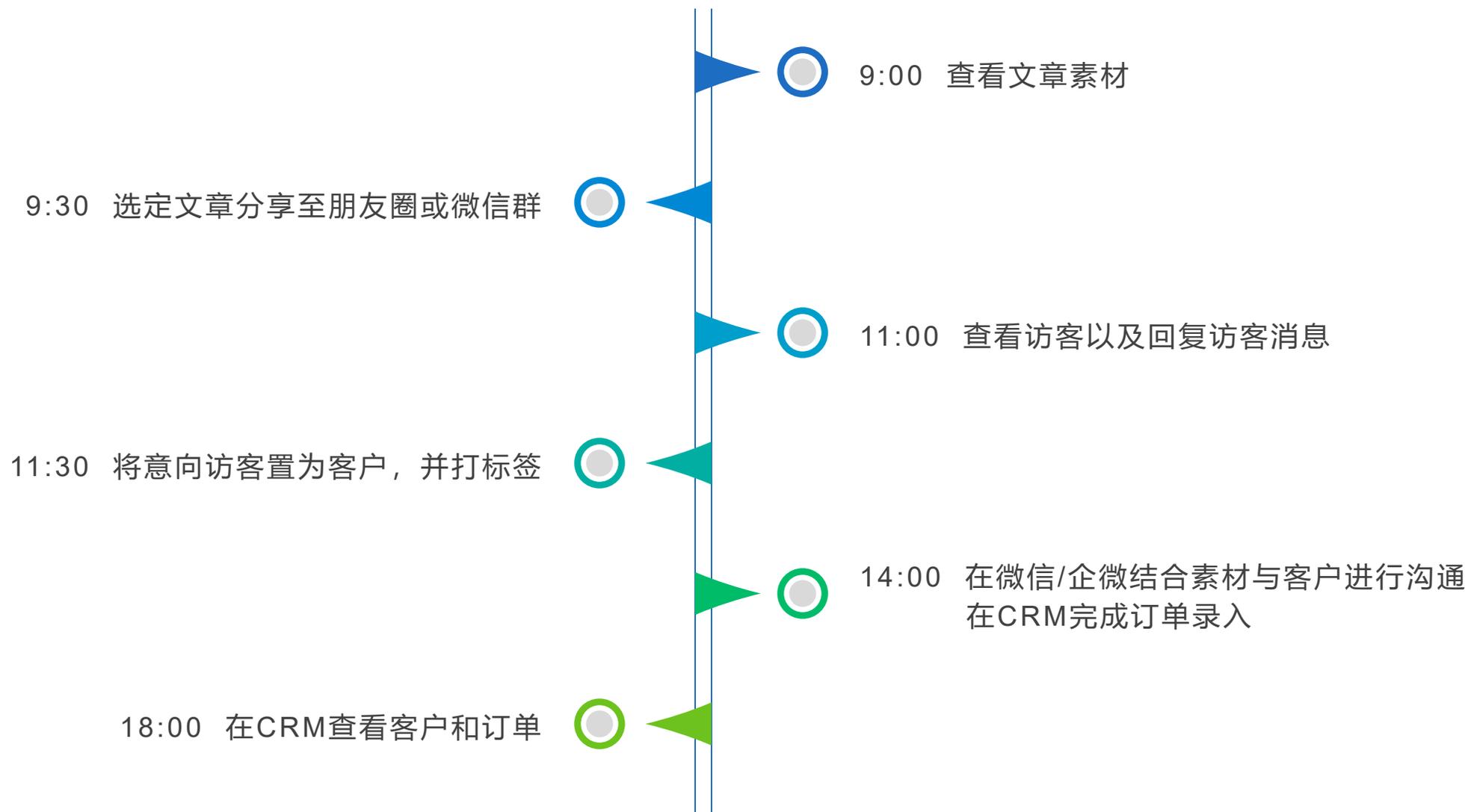
第三方接入：
打通代理平台产品、
订单、客户、退款数据

B

同步任务管理：
批量上传产品、客
户、订单信息

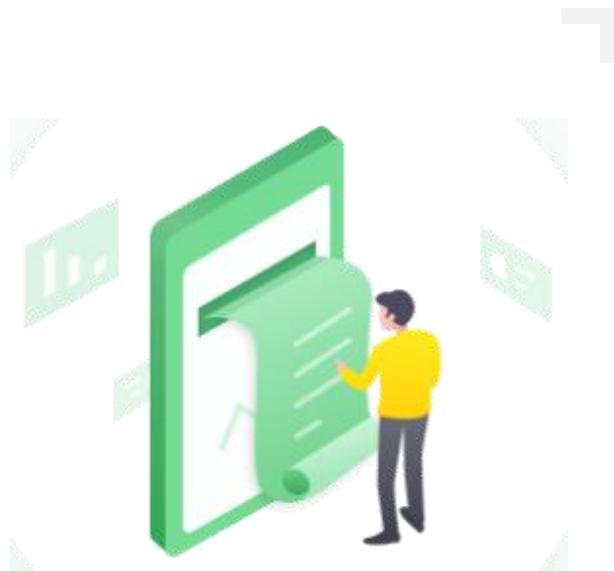
C

案例：代理商小刘的一天



销售系统专用版优势

- 功能最强大，独享第三方接入功能
- 一次开通，永久使用
- 在“凡科建站快车”公众号便捷获取推广素材、查看访客



销售系统专用版优势-便捷获取推广素材、查看访客图示



扫码关注“凡科建站快车”



点击菜单栏“我要获客”



销售系统专用版7月限时申领活动

申领路径：营站快车（yingzhankc.com）- 代理平台 - 概况 - 优惠政策 - 销售系统专用版限时申领活动

The screenshot displays the '概况' (Overview) page of the Yingzhanke website. The left sidebar contains a navigation menu with '概况' highlighted. A red box highlights the '优惠政策' (Promotional Policies) section in the main content area, with a red arrow pointing to the '限时' (Limited Time) sub-section. Within this sub-section, a red box highlights the '销售系统专用版限时申领活动' (Sales System Special Edition Limited Time Application Activity). Below this, there are sections for '常用入口' (Common Entrances) and '实时概况' (Real-time Overview).

实时概况 更新时间：2020-07-15 11:24:41

待确认订单数	试用产品数	注册客户数	默认款余额 (元)
0	2	2	-

近15天新增客户数 即将到期客户数 近7天新到账优惠券 (张) 近30天内到期优惠券 (张)

感谢参与

2020 . 07 . 14

