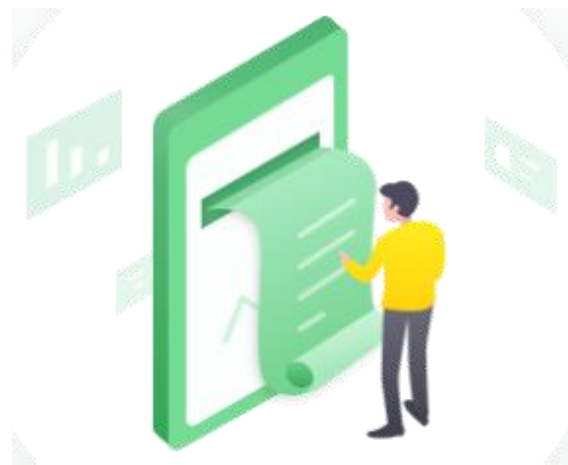


代理商获客转化指南

——销售系统专用版介绍



你是否也正在被这些问题困扰？

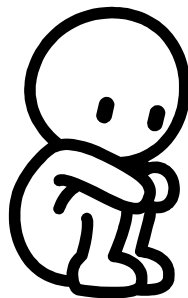


投入大量推广成本，
效益却一般

不知道哪些是
高意向客户

有客源
但成交率低

不知道怎么才能
获取更多客源



员工服务质量不
知如何把关

提升代理业绩，从破解这些难题开始



获客难



获客贵

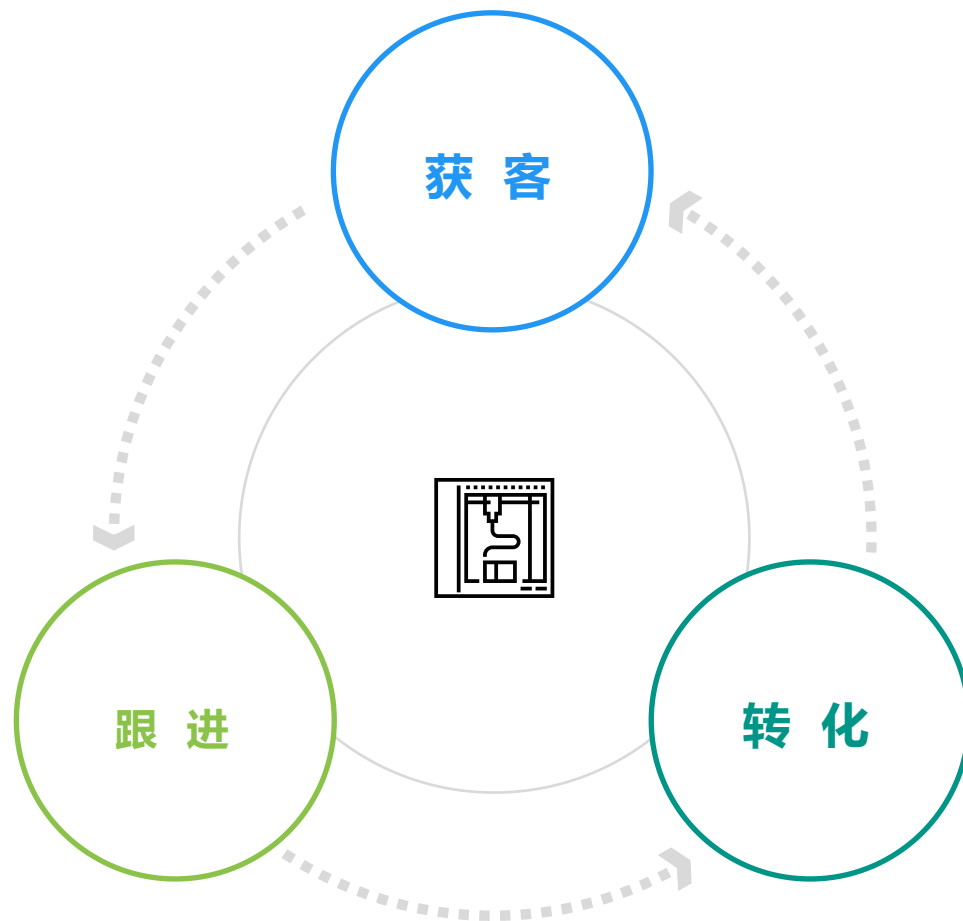


转化难



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

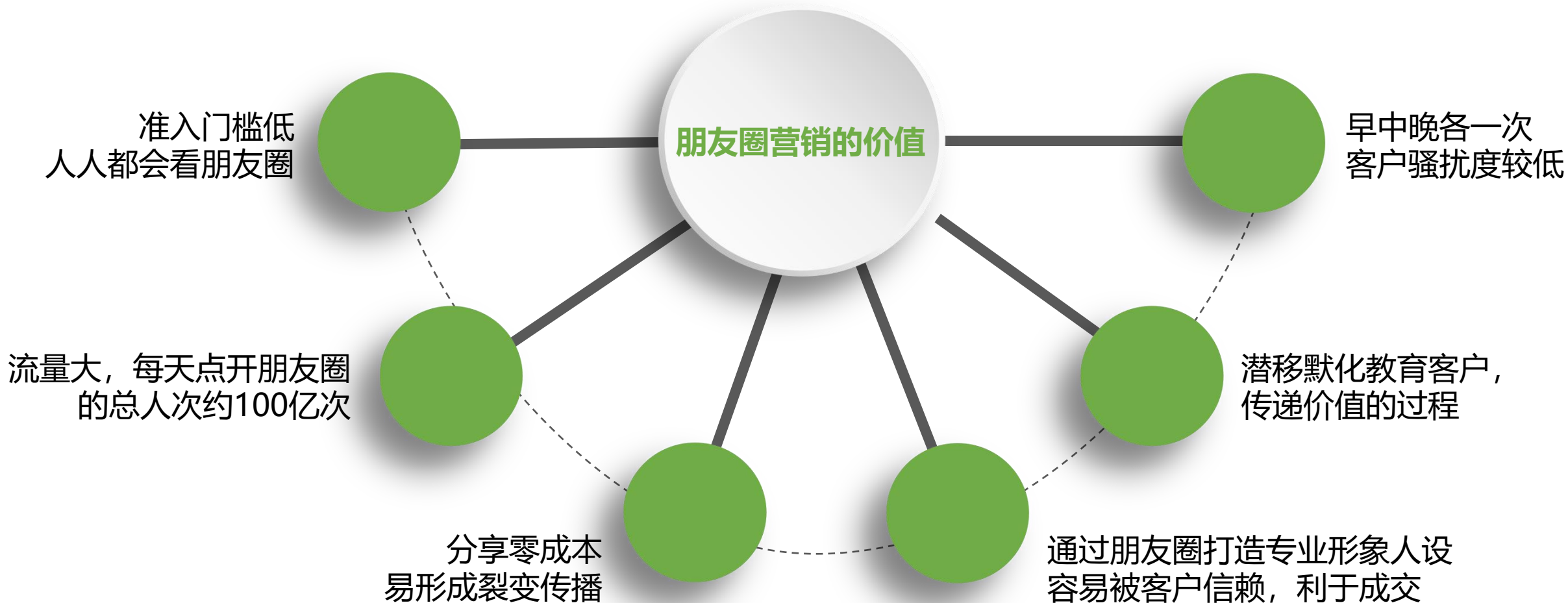
微信群

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

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

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

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

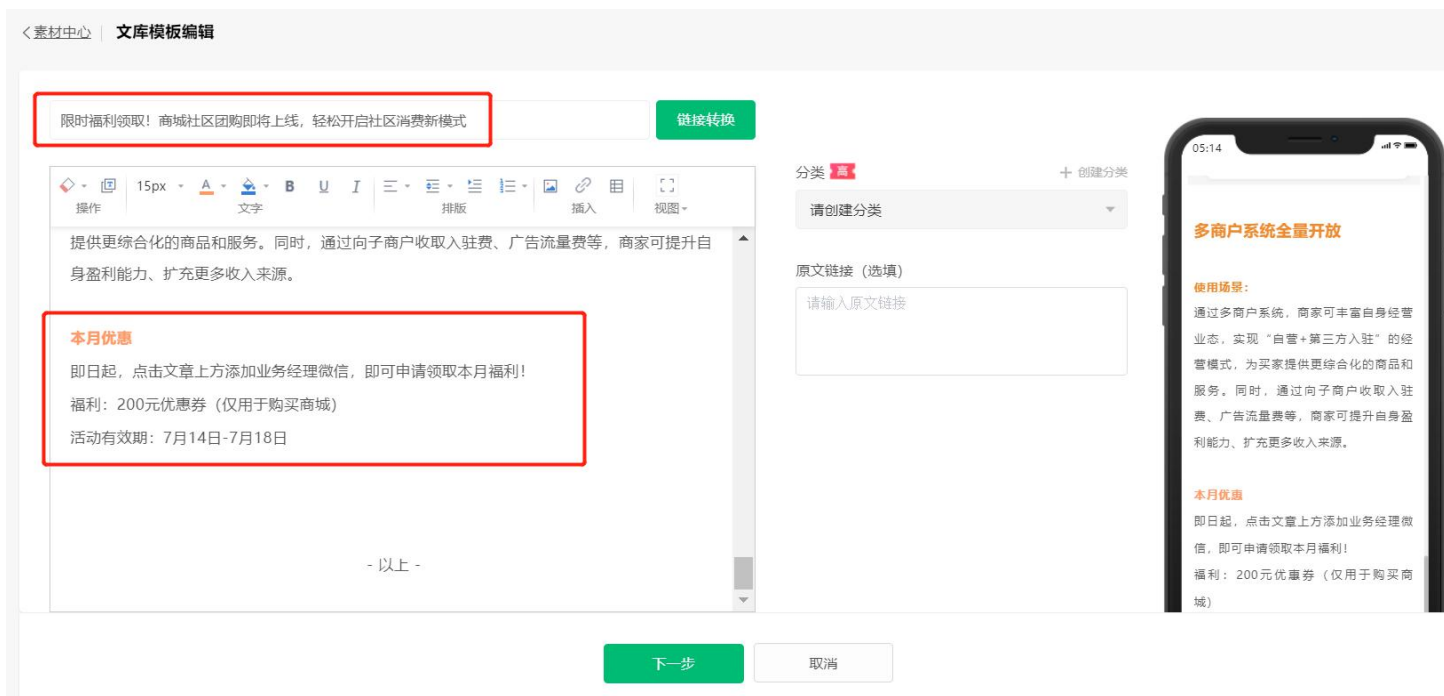
实时接收访客接待提醒

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



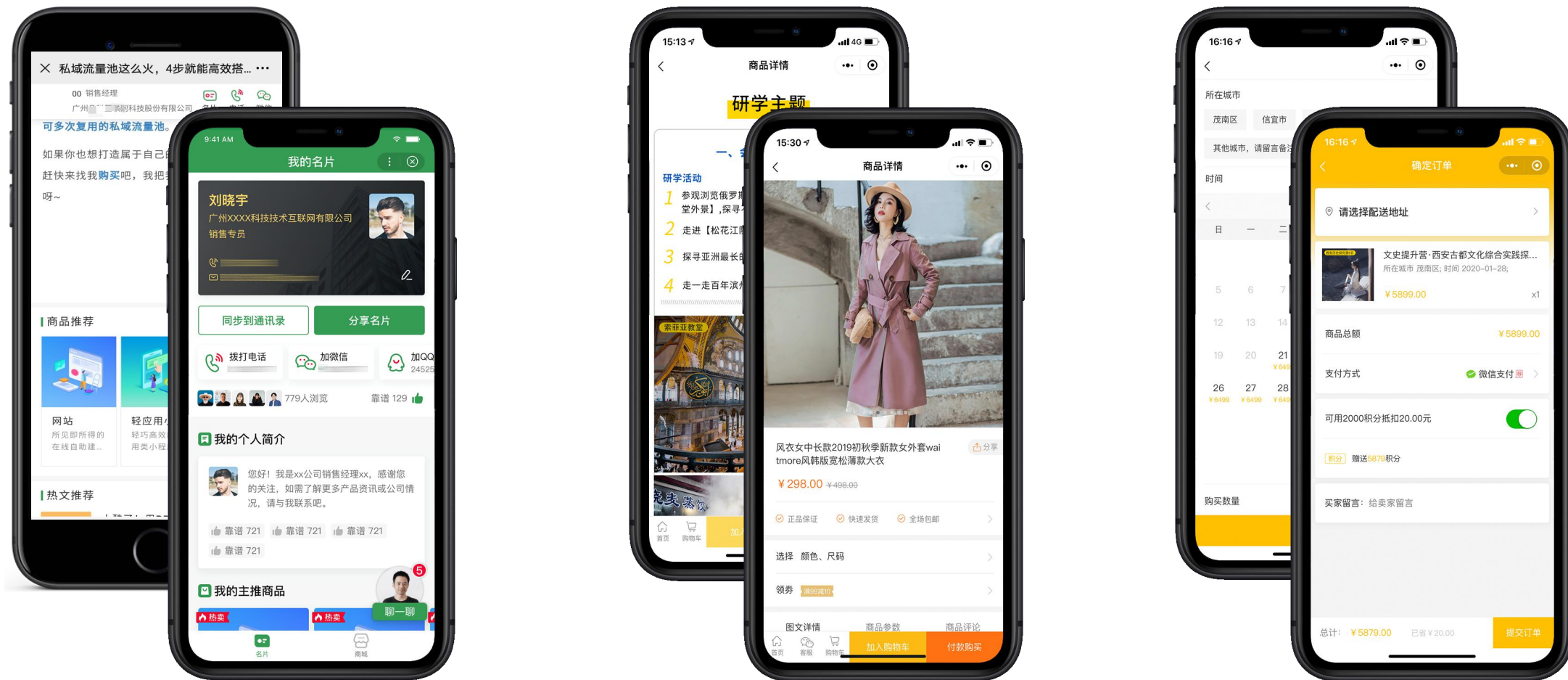
微信沟通

- 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

客户列表 + 客户录入

跟进库 淘汰库

手机号码/姓名/昵称 标签 意向度 跟进情况 是否访问文章 是否访问名片 搜索 自定义显示字段

序号	客户	手机号码	最近访问时间	最近更新时间	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	123		无	2020-07-14	-	-	无	2020-01-15	编辑 详情 写跟进 淘汰

共有2条记录, 每页显示

< 1 / 1 > 跳转

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

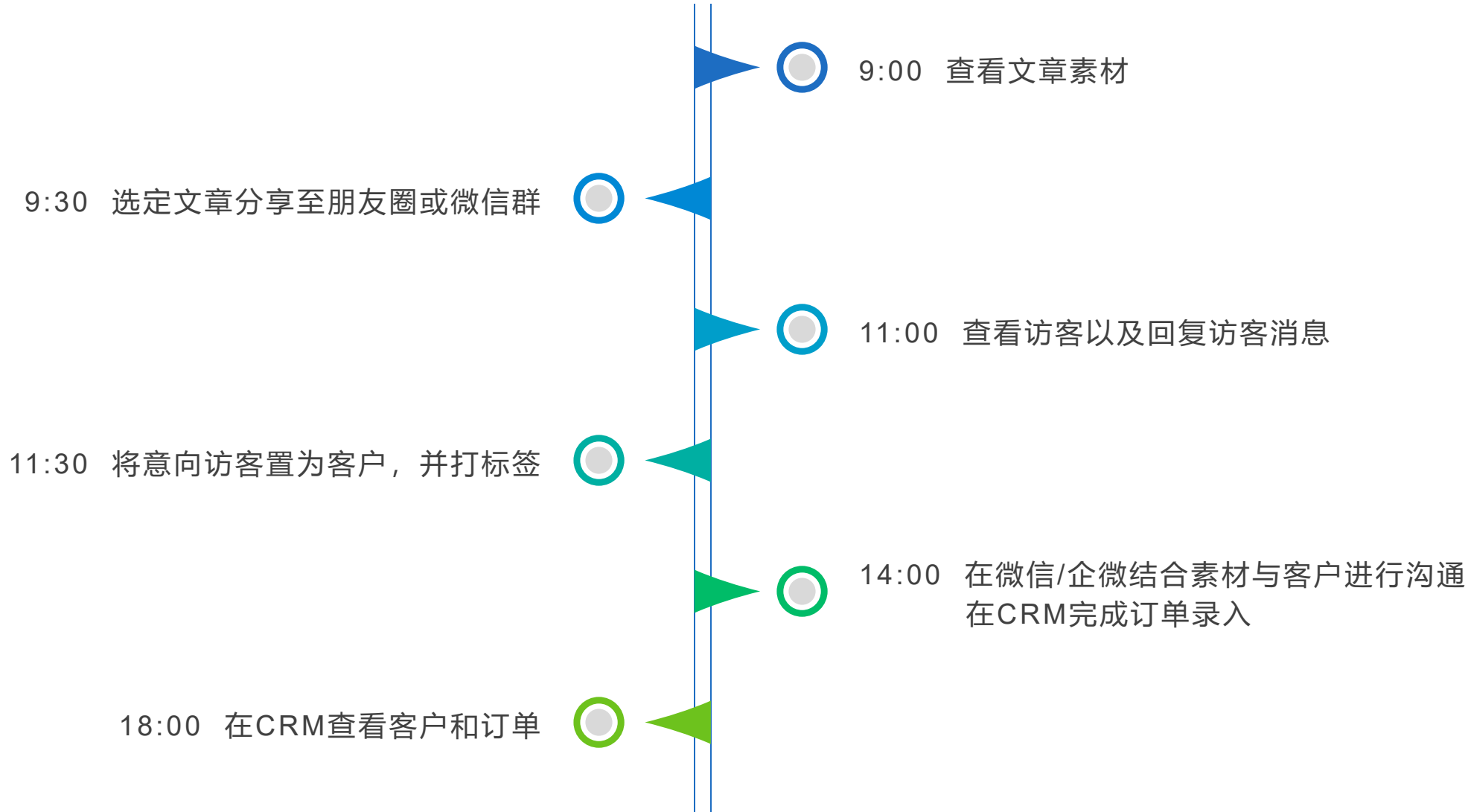
第三方接入：
打通代理平台产品、
订单、客户、退款数据

B

同步任务管理：
批量上传产品、客
户、订单信息

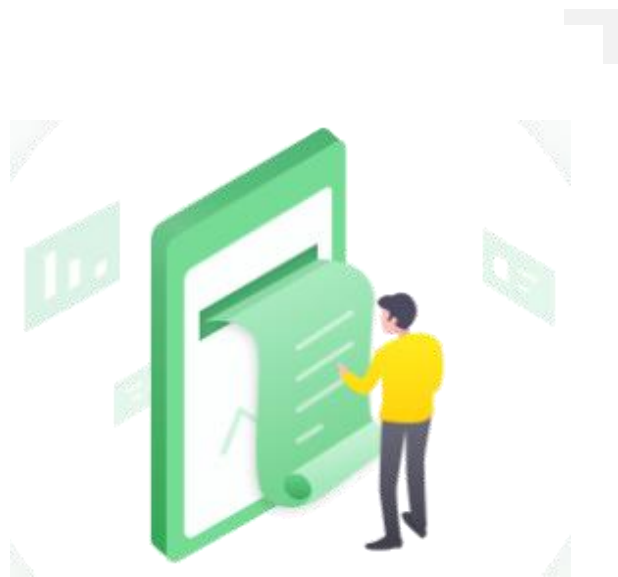
C

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 website interface for Yingzhan Kuaiche. The navigation menu on the left includes '概况' (Overview), '账户管理' (Account Management), '客户信息' (Customer Information), '默认销售平台' (Default Sales Platform), '代理设置' (Agency Settings), '新闻动态' (News), and '优选营销服务' (Preferred Marketing Services). The '概况' page is active, showing '优惠政策' (Promotional Policies) with a red box highlighting the '限时' (Limited Time) offer for the '销售系统专用版限时申领活动' (Sales System Dedicated Version Limited Time Application Activity). Other offers include '代理专用体验账号免费申请入口' (Agency Special Experience Account Free Application Entry) and '【充值优惠】2020年7月优惠政策' (【Recharge Discount】2020 July Policy). The '常用入口' (Common Entry) section contains icons for '款项充值' (Recharge), '客户注册' (Customer Registration), '客户购买' (Customer Purchase), '客户订单' (Customer Order), '营销工具' (Marketing Tools), and '培训中心' (Training Center). The '实时概况' (Real-time Overview) section shows statistics: 待确认订单数 (0), 试用产品数 (2), 注册客户数 (2), and 默认款余额 (元) (-). A 'HOT' badge is visible in the bottom right corner.

感谢参与

2020 . 07 . 14

